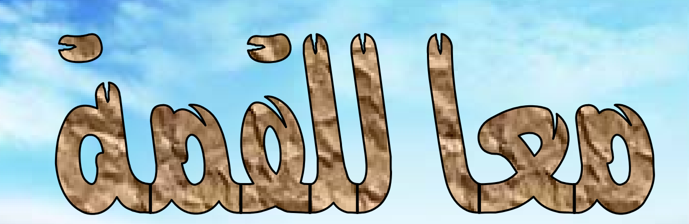


خطوة بخطوة
نحو التميز والنجاح

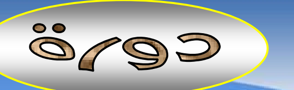
ما أروعه من منظر

كم هو جميل منظر قمة الجبل وهى شامخة تعانق السحاب وتسامر الضباب ولكن من المؤكد أن الأجمل والأروع هو منظر العالم حولك وأنت تتمركز فى القمة ... تنظر إلى الأسفل فترى الأرض جميلة مزهرة فتشعر وكأن العالم كله بين أحضانك ... والسؤال الذى يشغل بال الكثيرين ممن هم أصحاب الهمم العالية والطامحين إلى المعالى هو عزمهم الذى ينادى أريد أن أصل إلى القمة ... ولكن كيف ... ؟ وبذلك يكون الجواب الذى يحطم الصعاب ويقف فى وجه جميع العقبات ويجعل من المستحيل ممكنا ومن الصعب هيناً ويفتح أبواب الآمال .

ونحن نؤكد أنه
لا وصول إلى القمة دون معرفة المهارات
والأساليب التى تساعدك للوصول إليها
والتى ستجدها بالتفصيل
فى هذه النشرة فلا تدع الفرصة تفوتك .

داخل العدد

للمراسلة m3nllkma@maktoob.com



المفاتيح الذهبية لإمتلاك ذاكرة حديدية

هل تخيلت كيف يكون جهاز الكمبيوتر بدون ذاكرة ؟ ! تخيل معنا .. إذا استيقظت من نومك ؟ ولم تتعرف على نفسك ! ولم تتعرف على أسماء الأشياء المحيطة بك ! ولم تتعرف كيف تستخدمها وفيما تستخدمها ! ولم تعرف أقرب الناس إليك !؟ ... لماذا يحدث كل هذا؟

بسبب الذاكرة التى بدونها لا يوجد إحساس للحياة

سبحان الله إذا فقد الإنسان أى عضو من أعضاء جسمه يجد البديل أو يستطيع أن يعيش ويتكيف مع الواقع ولكن إذا فقد الإنسان ذاكرته كيف يكون حاله ، هل يتحول إلى كائن آخر ، لن يكون له ماضى ومن ليس لديه ماضى ليس له حاضر وليس له مستقبل .

السؤال الذى سيدور فى ذهنك الآن ما هى الذاكرة وأين توجد وما هى مواصفاتها ؟

توجد الذاكرة فى مخ الإنسان حيث يزن المخ حوالى ١,٤ كجم ،ويحتوى على خلايا عصبية تقدر بـ (١٠٠ مليار خلية عصبية) ، والذاكرة عبارة عن خلايا عنكبوتية الشكل ذات زوائد ولها محاور تقوم بإرسال واستقبال الإشارات الكهربائية طوال عمر الإنسان دون ملل أى أنها فى غاية النشاط فلذلك لا عجب أن المخ رغم وزنه الضئيل يزن ٣٠% من السعرات الحرارية التى يتناولها الفرد يومياً ، و ٢٠% من الأكسجين .

السؤال الذى يدور فى ذهنك الآن كيف تمتلك ذاكرة حديدية ؟ للإجابة هناك عدة مفاتيح فلنبدأ معا بـ : -

المفتاح الأول : كن سعيداً

قد يسأل البعض هل هناك علاقة بين السعادة وبين تقوية الذاكرة ؟ فهناك فى كاليفورنيا أجريت تجربة على مجموعتين من الفئران المجموعة الأولى تسمى المميزة ، حيث الأفضل من حيث مكان المعيشة والغذاء الجيد .... والمجموعة الثانية وتسمى الضابطة وتعيش تحت ظروف عادية ، ماذا حدث بعد ٤٠ يوماً كان أداء المجموعة الأولى أفضل فى اجتياز المتاهات والاختبارات من المجموعة الثانية أى بمعنى أدق السعادة بكل معانيها ربما تجعلك أكثر ذكاءاً .

المفتاح الثانى : النوم

هناك علاقة قوية بين النوم والذاكرة فهو يساعد على تثبيت المعلومات فى الذاكرة ، فهناك فترة تقوم خلالها الذاكرة بالتعامل مع المعلومات وتخزينها فإذا لم تنعم بالنوم فسيضيع عليك معظم ما تعلمت ، وأجريت دراسة على أكثر من ٥٠ شخصية ناجحة وجد أنهم ينامون ما بين ٣,٤ ساعات خلال اليوم .

المفتاح الثالث : الإسترخاء

وُجد أن كيمياء المخ تعمل بصورة أفضل فى حالة الإسترخاء حيث فى حالة الضغط الشديد والإنفعال والقلق والخوف تفرز الغدة الكظرية هرمون الكورتيزول (قاتل التركيز) والذى يؤدى إلى زيادة إفراز هرمون الأنسولين والذى يمنع المخ من استعمال السكر بكفاءة وبالتالى الطاقة والتى تؤدى إلى نقص كفاءة المخ كيمائياً ليس فقط فى عمليات تخزني المعلومات و أيضاً فى عمليات استرجاع المعلومات ، ملاحظة : بعض التمرينات الرياضية مثل اليوجا أو التنفس العميق تساعد على الاسترخاء .

المفتاح الرابع : التمرينات الذهنية

فعن طريق التمرين المستمر للمخ تقوى الذاكرة فإذا حفظت سورة من القرآن وداومت على مراجعتها باستمرار فإنك بذلك تقوى مسارات الذاكرة الخاصة بها فيكون من الصعب نسيانها ، وينصح المتخصصون بقضاء ساعة يومياً على الأقل فى أداء تمرينات ذهنية مثل القراءة ولعب الشطرنج أو حل الكلمات المتقاطعة وذلك لتنشيط عمل الذاكرة ، و ينصح بعدم الإكثار من مشاهدة التلفاز لأنه يؤثر سلباً على الذاكرة .

المفتاح الخامس : الغذاء

أتضح أن تركيب المخ يتأثر بما يأكله الإنسان فلابد من اختيار نوعية المواد الغذائية التى تدخل إلى المخ من تيار الدم ، ومن أهم العناصر المعدنية المهمة ١- الحديد (المشمش – الفول – الفاصوليا – الخضروات ذات الأوراق ...) ٢- الماغنيسيوم (متوفر فى الخضروات الورقية ...) ٣- المنجنيز (السلاطة الخضراء – والأناناس – صفار البيض ..) ٤- الفسفور (يتوفر فى الأسماك واللحوم والبيض) .

وأخيراً إحذر تناول القهوة والشاى فقد يساعدانك على التفكير والعمل بكفاءة أكثر ولكن الإكثار منهما يحدث العكس تماماً .

تقديم / دكتور : فتحى الزيات





اختبر مدى علاقتك بالآخرين



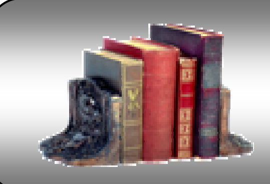
الحياة كما يقولون ... لعبة علاقات

فلا يستطيع الإنسان مهما كانت قدراته وطاقاته أن يعيش مفرداً ، وهذا التمرين يختبر قدراتك على بناء علاقات ناجحة مع الآخرين

م	السؤال	لا	أحياناً	غالباً	دائماً
١	أدرك أن وجهه نظري تمثل جانباً واحداً من الحقيقة ، وأحترم وجهه نظر الآخرين فى رؤية الموضوع محل الحوار بيننا				
٢	أحاول أن أتقبل الناس كما هم ، وأغض الطرف عن أخطائهم				
٣	لا تفارق الابتسامة وجهي أثناء حديثي مع الآخرين حتى إذا كانوا يختلفون معى فى الرأى				
٤	أتجنب الخوض فى عيوب الآخرين .. وأتذكر دائماً أن عيوبي أكثر				
٥	أحاول أن أوجد أرضية مشتركة من خلال التركيز على نقاط الاتفاق بينا بدلاً من نقاط الاختلاف				
٦	أسمع بإنصات واهتمام لكلام المتحدث واستخدم لغة الجسد لكي أؤكد له إنصاتي بكل جوارحى				
٧	أحاول أن أعيد على من يتحدث معى بعضا من كلماته حتى يشعر أنني أفهم وأعي ما يقول				
٨	أحاول أن أفسر سلوك المتحدث والهدف الكامن من ورائها حتى أتمكن من اتخاذ ردود فعل مناسبة				
٩	أ ّحسن الظن بالآخرين ... وأستهدف إخراج أفضل ما لديهم				
١٠	أدرك أن نجمى لن يسطع إلا بجهود الآخرين ومعاونتهم لى سواء كان ذلك بشكل مباشر أو شكل غير مباشر				
١١	لا أستجيب لأى مشاعر عداء تمليها علىّ عواطفي وانفعالاتي لأى شخص				
١٢	أحاول أن أتعرف على اللحظات المبهجة فى حياة الآخرين وأحاول أن أشاركهم				
١٣	أشارك الآخرين فى أحزانهم ومتاعبهم ولا أطلب منهم معاملتى بالمثل				
١٤	أتجنب نقد الشخص وأتعرض لأفكاره بالتحليل الهادىء وأحاول بيان إيجابيتهم وسلبياتهم بطريقة موضوعية				
١٥	أدرك أن من أتعامل معهم بشر يخطئون ويصيبون ولا أطلب منهم الكمال				
١٦	أحاول أن أتعرف على الآخرين ... وأخاطبهم على قدر عقولهم				
١٧	أنسب نجاح العمل للآخرين ... قبل أن انسبه لنفسى فما كنت أنا إلا بهم				
١٨	أتواضع للآخرين ، حتى وإن كانوا فى حاجه إلى من عندى من علم أو مال أو استشاره				
١٩	أتمتع بشفافية فى تعاملي فى المواقف ولا أبدو بمظهر وأنا أبطن عكسه وأدرك أن الآخرين سيكتشفون ذلك لا محالة				
٢٠	أنادى الآخرين بأحب الأسماء إليهم كلقب علمي أو كنيه أو صفة متميزة				

الإجابة : لا =١ أحيانا = ٢ غالبا = ٣ دائما = ٤

- ما بين ٢٠، ٤٠ فأنت لا تدرك إدراكاً كافياً لقيمة الآخرين فى حياتك وتتجاهل الاهتمام بهم فلا تتوقع أن يبادلك الآخرون الاهتمام وإذا أردت أن تبنى علاقات ناجحة مع الآخرين فلا بد أن تتقن هذه المهارة وتجيد ممارستها وتبنى فى عقلك وإدراك هذه المهارة أولاً .
- ما بين ٤١، ٦٥ فتكون مهارتك جيدة فى العلاقات مع الآخرين والمحيطين بك ، غير أنك فى حاجة إلى استكمال هذه المهارات وستساعدك العبارات المذكرة فى هذا التقييم على استكمال مهاراتك .
- ما بين ٦٦ ، ٨٠ فأنت إنسان متميز فى علاقاتك بالآخرين وفى حسن الاتصال بهم والتواصل معهم .. وستجنى ثمرة هذا التواصل وسيحسن الآخرون معاملتك والتعامل معك ، حاول أن تواظب على تميز وتفوقك .



اسم الكتاب حتى تكون أسعد الناس

المؤلف عائض القرني

ما مضى فات، وما ذهب مات، فلا تفكر فيما مضى، فقد ذهب وانقضى .

اترك المستقبل حتى يأتي، ولا تهتم بالغد لأنك إذا أصلحت يومك صلح غدك .

عليك بالمشي والرياضة، واجتنب الكسل والخمول، واهجر الفراغ والبطالة .

جدد حياتك، ونوع أساليب معيشتك، وغير من الروتين الذي تعيشه .

اهجر المنبهات والإكثار من الشاي والقهوة، واحذر التدخين والشيشة وغيرها .

كرر) لا حول و لا قوة إلا بالله) فإنها تشرح البال، وتصلح الحال، وتحمل بها الأثقال ,وترضى ذا الجلال .

أكثر من الاستغفار، فمعه الرزق والفرج والذرية والعلم النافع والتيسير وحط الخطايا .

البلاء يقرب بينك وبين الله ويعلمك الدعاء ويذهب عنك الكبر والعجب والفخر .

لا تجالس البغضاء والثقلاء والحسدة فإنهم حمى الروح، وهم حملة الأحزان .

إياك والذنوب، فإنها مصدر الهموم والأحزان وهي سبب النكبات وباب المصائب والأزمات .

لا تتأثر من القول القبيح و الكلام السيئ الذي يقال فيك فإنه يؤذي قائله ولا يؤذيك .

سب أعدائك لك وشتم حسادك يساوي قيمتك لأنك أصبحت شيئاً مذكوراً ورجلاً مهماً .

اعلم أن من اغتابك فقد أهدى لك حسناته وحط من سيئاتك وجعلك مشهوراً ، وهذه نعمة .

أبسط وجهك للناس تكسب ودهم، وألن لهم الكلام يحبوك، وتواضع لهم يجلوك .

ابدأ الناس بالسلام وحيهم بالبسمة وأعرهم الاهتمام لتكن حبيباً إلى قلوبهم قريباً منهم .

لا تضيع عمرك في التنقل بين التخصصات والوظائف والمهن، فإن معنى هذا أنك لم تنجح في شيء .

كن واسع الأفق والتمس الأعذار لمن أساء إليك لتعش في سكينة و هدوء، وإياك ومحاولة الانتقام .

لا تفرح أعداءك بغضبك وحزنك فإن هذا ما يريدون، فلا تحقق أمنيتهم الغالية في تعكير حياتك .

اهجر العشق والغرام والحب المحرم فإنه عذاب للروح ومرض للقلب، وافزع إلى الله وإلى ذكره وطاعته .

أنت الذي تلون حياتك بنظرتك إليها، فحياتك من صنع أفكارك، فلا تضع نظارة سوداء على عينيك .

إذا وقعت في أزمة فتذكر كم أزمة مرت بك ونجاك الله منها ,حينها تعلم أن من عافاك في الأولى سيعافيك في الأخرى.



مقولات في النجاح

- ما الفشل إلا هزيمة مؤقتة تخلق لك فرص النجاح.
- الحياة إما أن تكون مغامرة جرئيه أو لا شيء ... (كيلر) .
- إن أعظم اكتشاف لجيلي ، هو أن الإنسان يمكن أن يغير حياته ، إذا ما استطاع أن يغير اتجاهاته العقلية (وليام جيمس) .



قصة قصيرة

في خلف جبال الهمالايا كانت تختبأ ولاية صغيرة وكان يحكمها رجل كبير ذو خبرة ووقار ولكن المرض كان قد أنهكه وأحس بقرب نهايته وقد كان للحاكم ولد وحيد شاب فى سن الطيش والمراهقة وذات يوم أمر الحاكم ابنه بالحضور وقال له يا بنى : إني أحس بقرب نهايتى وسأوصيك بوصية وهى إن ضاق بك الحال يوماً ما وكرهت العيش فاذهب إلى المغارة المظلمة خلف القصر وستجد بها حبلاً مربوطاً إلى السقف أشنق نفسك فيه لترتاح من الدنيا وما كاد الحاكم ينتهى من وصيته حتى أغمض عينيه ومات ، أما الوارث الوحيد للثروة فقد أخذ يبعثرها ويسرف ويبدد على ملذات العيش وعلى رفقته السيئة التى طالما حذره أبوه منها وبعد برهة وجد الابن نفسه وقد نفذت تلك الثروة الهائلة وتغير الحال وتركه أصحابه الذين كانوا يصاحبونه لأجل المال فقط ، حتى أقربهم من قلبه سخر منه وقال لن أقرضك شىء وأنت من أنفق ثروته وليس أنا .

لم يجد الشاب ملاذا وما عاد العيش يطيب له بعد العز فهو مدلل متعود على ترف الحياة ولا يستطيع أن يتأقلم مع الوضع الحطيط ، فما كان منه إلا أن تذكر وصيه أبيه الحاكم وقال آآآآه يا أبتاه سأذهب إلى المغارة وأشنق نفسى كما أوصيتنى ، وبالفعل دخل المغارة المخفية والمظلمة ووجد الحبل متدلياً من الأعلى فما كان منه إلا أن سالت من عينه دمعة أخيرة ولف الحبل على رقبته ثم دفع بنفسه فى الهواء فهل مات ؟ هل انتهى كل شىء ؟ هل هى النهاية اليائسة ؟ أم أن الحال مختلف ...... ، نعم فما أن تدلى من الحبل حتى انهالت عليه أوراق النقود من السقف ورنين الذهب المتساقط من الأعلى يضج بالمغارة وقد سقط هو إلى الأرض وسقطت بجانبه ورقه كتبها أبوه الحاكم يقول فيها يا بنى قد علمت الآن كم هى الدنيا مليئة بالأمل عندما تنفض الغبار عن عينك وتدع رفقاء وهذه نصف ثروتى كنت قد خبأتها لك فعد إلى رشدك وأترك الإسراف وأترك رفقاء السوء ، وصدق رسول الله " خذ من صحتك لمرضك ومن شبابك لهرمك " .

صورة وتعليق



قدمها لكم : أمل رضوان – إسلام سليمان – سناء الشابى

معا للقمة

خطوة بخطوة
نحو التميز والنجاح

ما أجمله من إحساس

لكل منا شعور بعدم الرضا عن نفسه ، ورغبه شديدة فى إحداث تغيير إيجابى فى نفسه من جميع الاتجاهات ... شكلاً وموضوعاً داخلياً وخارجياً ، فمما لا شك فيه أن حدوث تغيير ولو صغير فى شخصيتك أو شكلك يعود عليك بالراحة النفسية مما يشعرك بسعادة غامرة ، كما أن ذلك سيساعدك فى العمل على تنمية شخصيتك واكتشاف قدراتك و إمكانياتك ومعرفة مواهبك الخفية والذى

أنت السبب فى
وضعها خلف أسوار عالية
وتقييدها بسلاسل وقيود
تحول بينك وبين
الاستمتاع بأروع إحساس عند

وصولك إلى القمة

بقلم/ أمل رضوان

داخل العدد













لم أجد أسهل مجهوداً ولا أفعل تأثيراً في تملك قلوب الناس من الإنصات إليهم. فعندما تشعر بالضيق من أمر ما أو تكاد تطير فرحاً إلى من تتجه؟ بالتأكيد إلى من يحسن الإنصات إليك ، حتى وإن اختلف الفارق السني أو الفكري أو العمري مع من يحسن الإنصات فإنك ستفضله على غيره تذكر أي تجربة أليمة أو سعيدة جداً هل تذكر أنك استغرقت وقتاً طويلا لمعرفة من تقولها له بالتأكيد لا فاسمه يأتيك ببرهة بنظرة فاحصة على أصدقائنا الذين " نحبهم" نجد أنهم يشتركون في صفة الإنصات إلينا ولذلك نحبهم.

دراسة علمية

أظهرت دراسة علمية على مهارات الاتصال بين الناس أن الناس يستغرقون ما نسبته ٧٥% من يومهم في الإنصات والتحدث فقط ، ٤٠% للإنصات و٣٥% للتحدث ، بينما يقضي ١٦% من أوقتهم في القراءة و ٩% في الكتابة. وهو ما يؤكد أن الإنصات يحتل النصيب الأسد من أنشطتنا اليومية .

لماذا يُحَب المنصت؟

يحب الناس المنصت لأنه المغناطيس الذي يلجأ إليه الناس لتفريغ همومهم وأحزانهم وحتى أفراحهم. فهو الذي يشعرهم في كنفه بالاحتضان والتقدير ، فما أجمل أن ترى أذناً صاغية بهدوء ووقار لشخص يكاد يضيق بالغضب أو الحزن ذرعاً ، إنها خدمة جليلة يقدمها إلينا من دون مقابل مادي ، ويحب المنصت لقلة أخطاء لسانه ، فمقارنة بعشاق التحدث فإنه أقل عرضة لزلة اللسان و أقل تصادماً معهم سواء في النقاشات أو المشادات الكلامية وغيرها ، المنصت يفضل حبس لسانة ويرسل أذنيه إلى عالم المتحدثين الصاخب ، المنصت لا يعرف من بين الحضور إلا عندما تكتشفه أعين المتحدثين وهو منزوي في هدوء وترقب فتتابعه بحرص ، وذلك دليل على أن المنصت شخصية لا تقل أهمية في المجالس عن كثيرين الأسئلة والمتحدثين ، فإنصاته يشعرهم بالقبول والمتابعة ، كيف ترى مجلساً تتحدث فيه ولا أحد ينصت إليك!، ويزود الإنصات المنصت بمعلومات كثيرة ، فكلما زاد إنصاته زادت معلوماته وبالتالي حاجة الناس إليه والأنس بوجوده ، كما يندر أن يجابه دخول المنصت إلى مجلس ما بالاشمئزاز أو التأفف فهو يحمل رصيداً يكاد يكون خالياً من الصدامات أو الأحقاد في المجالس التي يذهب إليها ، لقلة حديثة. وصدق القائل " لسانك حصانك إن صنته صانك وإن خنته خانك" ، والمنصت ليس كما يتصوره البعض قليل الأصحاب ، فهو معروف بإنصاته لكل ما تأتي به ألسنت جلسائه ، ويكفيه ذلك فخراً.

عدم الإنصات والمشاكل

فكم من موضوع أسيئ فهمه سواءً كان مع أسرنا ، أصدقائنا ، زملائنا في العمل..الخ وأدى إلى قطيعة أو خلاف بدأ صغيراً ثم أصبح كبيراً بسبب عدم إحسان الإنصات .

كيف تكون منصتاً جيداً؟

١-الإنصات بالعينين

أن تكون منصتاً جيداً ليس معناه أن تنصت بأذنيك فقط ، وإنما بعينيك أيضاً ! هذه ليست دعابة فقد أثبتت دراسات عديدة أن تتبع المنصتين لأعين المتحدثين يزيد الفئة الأولى تركيزاً ومتابعة ويزيد الثانية راحة أكثر في الحديث. في مجتمعاتنا الشرقية يعود أطفالنا على عدم النظر إلى عينين الكبار ، حيث يعتبروها نوعاً من أنواع عدم الاحترام ، وفي الحقيقة هي نظرية ليست صحيحة.

٢- المقاطعة أثناء الحديث

لا تقاطع أبداً بل انتظر لحين انتهاء محدثيك فذلك من شأنه تعويدهم على أسلوبك والذي سيكون سبباً في ارتياحهم عند التحدث إليك.

٣- التفاعل والتمثيل

تفاعل مع ما يقال بصدق ومن دون تمثيل ، وتذكر أن هناك أناساً كثيرون لديهم من الفطنة والبداهة ما قد يفوق توقعاتك. مرة أخرى ، لا تتصنع المتابعة فرائحتها يسهل على أي شخص التعرف عليها مما قد يفسد عليك جميع محاولاتك.

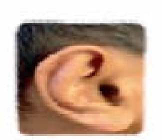
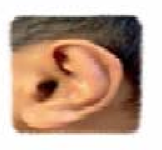
٤- الوقت والمكان

إن اختيار الوقت والمكان هما في غاية الأهمية، فكيف يراد من شخصاً ما أن ينصت وهو مستغرق في متابعة برنامج تلفزيوني محبب لديه أو مستغرقاً في عمل يدوي ما أو أن يكون على وشك الخروج من منزله أو مكتبه ، فمن يريد إنصاتا يرضيه فليختر الوقت والمكان المناسبين.

الغزالي والإنصات

يقول أبو حامد الغزالي في صفات المنصتين الجيدين " أن يكون مصغياً إلى ما يقوله القائل ، حاضر القلب ، قليل الالتفات إلى الجوانب متحرزاً عن النظر إلى وجوه المستمعين وما يظهر عليهم من أحوال الوجد ، مشتغلاً بنفسه ومراعاة قلبه، ومراقبة ما يفتح الله تعالى له من رحمته في سره ، متحفظاً عن حركة تشوش على أصحابه... " ويضف في كتابه الرائع إحياء علوم الدين المجلد الثاني ص ٤١٦ " بل يكون ساكن الظاهر هادئ الأطراف ، متحفظاً عن التنحنح والتثاؤب ، ويجلس مطرقاً رأسه كجلوسه في فكر ..." ويدعو إلى الحذر من " التصنع والتكلف والمراءاة" أثناء الإنصات و أن يكون " ساكتاً عن النطق في أثناء القول بكل ما عنه بد ، فإن غلبه الوجد وحركه بغير اختيار فهو فيه معذور غير مذموم داعياً إياه إلى الرجوع إلى "هدوئه وسكونه" وهو ينصت.

تأليف: محمد النغيمش- معالجة : إسلام سليمان

اختبر مدى قدرتك على الإنصات إلى الآخرين

إننا بالإنصات الفعال نريح الآخرين من عناء ما يحملون فقد يكون احتياجك فى وقت ما فقط إلى أن يستمع إليك الآخرون ولا يقاطعونك فإليك عزيزى القارئ هذا الاستقصاء كى تتعرف على قدرتك ودرجة إجادتك لفن الإنصات إلى الآخرين

م	السؤال	نعم	لا
1	إجادتي لفن الإنصات تلزمنى بالجلوس بطريقة تحد من حريتى الشخصية فى الجلوس		
2	أفضل مناقشة الطرف الآخر فيما اختلفنا علية وأتجنب مجادلته		
3	إن الأحداث والمناظر الفجائية تؤثر على حسن إنصاتي للطرف الآخر لذلك أختار المكان المناسب		
4	ملابس الطرف الآخر وشكله وطريقة حديثة عوامل مساعدة لفهم ما يقول		
5	أستطيع التحدث فى التليفون والإنصات لما يقوله الطرف الآخر فى نفس الوقت		
6	أفضل التفرقة بين مشاعر الطرف الآخر نحوى وما يدلى به من حقائق ومعان		
7	أفضل النظر إلى ساعة الحائط أو اليد لإنهاء الحديث		
8	أفضل مناقشة الطرف الآخر فى حديثة إذا لم يكن واضحاً		
9	من المفضل منع الغير من التدخل أثناء إنصاتي للطرف الآخر (بالحديث أو الإشارة)		
10	فن الإنصات يتطلب أن أكون مبتسماً بدرجة مقبولة وفى الأوقات المناسبة		
11	أستطيع الجمع بين التفكير فيما يدلى به الطرف الآخر وموضوعات أخرى أيضاً		
12	تتساوى مقدرتى فى الإنصات للحقائق تساويها مع الأفكار والآراء		
13	عدم وضوح ما يدلى به الطرف الآخر يجعلنى أكون فكرى الخاص وأنصرف عنه		
14	أناقش الطرف الآخر فى كل نقاط الحديث المتعارضة وأستوقفه لذلك أثناء الحديث		
15	أستخلص كثيراً من الأمور خلال الحركات الجسمانية ونبرات الصوت لدى الطرف الآخر		
16	أفضل إشعار الطرف الآخر بأنى متابع لحديثه من خلال إشارة حركية أو صوتية		
17	قيامى بتنسيق وترتيب مكتبى يؤثر على قدرتى فى إجادة الإنصات فى نفس الوقت		
18	يجب أن يتمكن الفرد من الإيحاء للطرف الآخر بأنه معه فى حين أنه ليس كذلك		
19	مركز ومكان محدثى تؤثر فى درجة إنصاتى له		
20	من المفضل كتابه بعض النقاط المهمة لما يقوله الطرف الآخر أثناء حديثى معه		

والآن قارن إجاباتك بالإجابة الصحيحة التالية :–

١- لا	٦- نعم	١١- لا	١٦- نعم
٢- نعم	٧- لا	١٢- لا	١٧- نعم
٣- نعم	٨- نعم	١٣- لا	١٨- لا
٤- نعم	٩- نعم	١٤- لا	١٩- لا
٥- لا	١٠- نعم	١٥- نعم	٢٠- نعم



بقلم : د/ نزار المحلاوى

مدير مركز إبداع للتنمية البشرية

قد يكون الأمر مبالغاً فيه بالنسبة لك ، وقد يكون غيرك من يرى نفسه أهم شخص ، وبالطبع لا أختلف معك إن كنت ترى نفسك بالفعل أهم شخص فى هذه الدنيا ، ولكن العجيب أن أى إنسان منا تتحدث أفعاله بأنه لا بد وأن يكون هو أهم شخص فى حياته ، يا لها من نظرية فلسفية معقدة أليس كذلك ؟ ولكنها سر النجاح الخطير الذى يعيش من أجله أغلب العظماء ، السؤال الذى يطرح نفسه الآن ، ألا تحب أن تكون عظيماً ؟ أنت أهم شخص فى حياتك هذا المبدأ الذى لا يتعايش معه كثير من البشر فيهمل حياته ولا يهتم بنجاحاته فتصبح أيامه متشابه فلا جديد لديه ولا معنى من عيشته ، هذا الشخص الفاشل عادة ما يفعل الأشياء التى لا يفعلها الناجحون ، كما أن الناجحين يفعلون الأشياء التى لا يفعلها الفاشلون ، هذا هو السر الثانى التى لا يعلمها التى لا يعلمه أكثر البشر ، نعم السر الذى لو اهتموا بتطبيقه لما كانت هناك عقبات تقف فى طريق حياقم فعلى الرغم من أن نفس الأشياء التى لا يحب الفاشلون أن يفعلوها هى نفس الأشياء التى لا يحب الناجحون أن يفعلوها أيضاً ، ولكن الأشخاص الناجحين يستطيعون تأديتها رغماً عن رغبتهم لأنهم يدركون أن هذا هو الثمن الذى يجب أن يدُفع لتحقيق النجاح الذى يسعون من أجله هذا النجاح الذى سيشبع كل رغباتهم الصادقة فى التفوق والتميز و الذى سيمكنهم وبصدق من تحقيق ذاتهم والانتصار على كل الصعوبات والمعوقات التى واجهوها طوال كفاحهم ، ولأن اختلاف الرغبة الداخلية هى أهم عناصر التفرقة بين الأشخاص الناجحين والأشخاص الفاشلين فإن حرص بعض الأشخاص على رعاية أهدافهم هو ما يدفعهم للقمة ، تلك القمة التى يحلم بها كل الناس ولكن لن يصل إليها إلا من عرف طريقها ن ولن تجد فى طريق النجاح من يستمتع بحياته أو بالصراعات اليومية سوى العظماء الذين سيستطيعون فى يوم من الأيام أن يحتفلوا بتكليل عنائهم بالنجاح ، هناك فوق القمة ، أما أحد أهم عناصر الاختلاف الجوهرى فى طبيعة التفكير بين كل من الناجحين أو غير الناجحين فيكمن ببساطة فى أن الصنف الناجح يُركز فى حياته للحصول على نتيجة إيجابية ، فهو يستمتع بتحقيق النتائج ، وعلى النقيض تجد أن الفاشلين يهتمون فى حياتهم بالإستمتاع بالوسائل السهلة المريحة ، فهو ينظر تحت قدمية كما يقولون ، ولا تستوعب حياته أكثر من الإستمتاع بتأدية الوظائف السهلة أو تنفيذ المهام البسيطة ، لأن متعتة الحالية أهم من متعتة المستقبلية ، هذا الاختلاف الرئيسى هو ما يجعل بعضنا من النابغين ، وغيرهم من أصحاب الفشل المتأصلين ، النجاح سلعة غالية ولذلك فلا يقتنيها إلا الأغنياء الذين يستطيعون دفع ثمنها وفضل من الله فإن الثمن هنا ليس بالأموال يُدفع ، لكن بثمن العرق يُبذل ، وعندها سنستطيع أن نلتقى هناك ونحن نابغين متفوقين ونحن نرفع أيدينا عزة وفخراً أننا نحن من وصلنا إلى القمة التى سنحيا نتذكرها ما دمنا أحياء وسنعمل بالجدية التى تستلزم منا دفع الثمن لأننا نرى أنفسنا بالفعل أننا نستحق ، لو لم تعرف معنى النجاح حتى الآن فلا ترفع صوتك ولا تكتب بقلمك ولا تخبر أحداً أنك أهم شخص فى حياتك ، وأعلم أنك كلما ساعدت من حولك ساعدوك وأنك كلما اجتهدت فى معاونتهم كانوا لك بحق نعم المعين ، وتذكر قول رسول الله صلى الله عليه وسلم : " خير الناس أنفعهم للناس " .

مقولات فى النجاح

- ✓ إنسان بدون هدف كسفينة بدون دفة كلاهما سوف ينهى به الأمر على الصخور . ((روبرت شولر)) .
- ✓ إن العالم يفسح الطريق للمرء الذى يعرف إلى أين هو ذاهب . ((رالف و . أمرسون)) .
- ✓ قد يتقبل الكثيرون النصح ، لكن الحكماء فقط هم الذين يستفيدون منه . ((بابليليوس سيرس)) .
- ✓ أغرس اليوم شجرة تنعم فى ظلها غداً .

كتاب لا تهتم بصغائر الأمور فكل الأمور صغائر

للمؤلف د. ريتشارد كارلسون



كتاب مفيد وهادف يشرح ببساطة وسهولة كيفية التحكم بزمام الأمور لجعل الحياة أكثر هدوءاً وأكثر بساطة وأماناً ، إذا أصبت بخيبة أمل ، أو سمعت خبراً سيئاً ، أو قابلت أشخاصاً صعبي المراس ، فإنك تنغمس لا شعورياً في عادات سيئة ، وغير سليمة بحيث تبالغ في تصرفاتك وتركز على الجانب السلبي أو السيئ في الحياة ، لذلك سرعان ما تغضب .. تقلق .. إلى أن تصبح حياتك سلسلة من حالات الطوارئ ، فما هو الحل إذن : الحل هو أن تتبع بعض الطرق الميسرة والسهلة والتي لا تحتاج إلا إلى مزيداً من الصبر والإرادة لذلك تعلم : بأن لا تتهم بصغائر الأمور لان كل الأمور صغائر ، فلا تركز على الأمور الصغيرة ولا تضخمها كأن تسمع نقداً غير عادل ، لان ذلك سيؤدي إلى استنفاذ طاقتك دون أن تشعر .. التصالح مع العيوب : كأن يكون العيب في شكل الشخص أو مظهره ، بمعنى أن تشعر بالرضا والقبول تجاه ما تملك وتجاه ما منحك إياه الله تعالى ، لان الكمال المطلق لله عز وجل ، ولان محاولة الوصول إلى الكمال تؤدي إلى التصادم مع الرغبة في تحقيق السكينة الداخلية ، والتركيز على العيب يبعدنا عن هدفنا في أن نكون أكثر هدوءا وعطفاً ، لا تكن واقعياً ولا خيالياً : وهنا لاحظ الانقباض الذى يعتريك عند التعمق في التفكير وكلما تعمقت في التفاصيل كلما زاد شعورك سوءاً ، حتى يتملكك القلق ، كأن تستيقظ ليلاً فتتذكر مكالمة مهمة عليك إجرائها في الصباح الباكر فبدلاً من تشعر بالارتياح ، تتذكر كل ما عليك القيام به في اليوم التالي فيزداد شعورك سوءاً، لذا أقتل انغماسك في التفكير ، وأوقف قطار أفكارك قبل أن ينطلق ، انظر إلى الكوب الزجاجي واعتبره مكسوراً : وهذه الطريقة لتتعلم أن الحياة في تغير مستمر ، فلكل شيء بداية ولكل شيء نهاية فكل شجرة تبدأ ببذرة وتعود للتراب ، فكل سيارة وكل آلة وكل شيء سوف يبلى يوما ولا محالة من ذلك .. اكتب رسالة عما يجيش في صدرك كل أسبوع لعدة دقائق : لتتذكر كل الأناس الطيبين الذين مروا بحياتك ، وخصص لحظات كل يوم للتفكير في شخص الذى يستحق منك توجيه الشكر إليه ، و تواضع للناس وتظاهر بأنك الأقل معرفة و ثقافة : وذلك بأن تتخيل بأن جميع من تقابله أعلى منك معرفةً وعلماً ، لأنك ستتعلم منهم شيئا ما ،فالسائق الطائش والمراهق السيئ الأخلاق ما وجدوا إلا ليعلموك الصبر ، فتمتع بمزيد من الصبر ودرب نفسك عليه ، وأسال نفسك : لماذا يفعلون ذلك ؟؟ وماذا يحاولون تعليمي ؟؟، تعلم أن تعيش في الوقت الحاضر : ولا تسمح لمشكلات الماضي ولا اهتمامات المستقبل بالسيطرة على وقتك حتى لا تستمر في القلق والإحباط ، اعلم إن قدرة الله تبدو في كل شي : في شروق الشمس وفي غروبها وفي ابتسامة طفل وفي ....لتشعر بالسكينة ولترى الجوانب الإيجابية في الحياة ، أخف صدقتك بحيث لا تدري يمينك ما أنفقت شمالك : ولا تفصح عما أنفقت ، وتأمل ذلك الشعور بالإرتياح والذي سينتابك عند إعطائك بغير مقابل،وتذكر بأن تعطي بلا مقابل و كن رحيما بالآخرين ، بأن تضع نفسك مكانهم وأن تكف في التفكير في نفسك ، فتخيل أنك في مأزق شخصاً آخر ، حتى تحس بآلامه وإحباطاته محاولاً تقديم يد العون له ، فمن هنا نفتح قلوبنا للكل ، فتبرع بمال قليل أو ابتسم في وجه الغير (المهم هو أن تفعل شيئاً)، لا تقاطع الآخرين أو تكمل حديثهم : فهذه من سمات الأشخاص المشغولين كثيراً ، والذين لا يدركون مدى الطاقة التي يستترفونها لأنهم يتحدثون عن شخصين في آن واحد ، لذا ذكر نفسك قبل البدء في الحديث وتحلى بالصبر .. وأخيرا وليس أخرا ، اعمل لدنياك كأنك تعيش أبداً ،واعمل لأخرتك كأنك تموت غداً.



هل أنت نفسك أم من تتمنى أن تكون ؟

بقلم : د/ دينا كتات
رئيس لجنة التنمية البشرية
بفريق صناع النهضة

إن البداية الحقيقية لمتعة النجاح عندما تدرك ذاتك الحقيقية لأن عمق الجذور يرفع القمم ((يأيها الذين آمنوا لم تقولون ما لا تفعلون كبر مقتاً عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون))،((والجبال أوتادا)) هذه الآيه الكريمة إنما هى إستدلال على أن الجبل ليس هو البروز الذى على سطح الأرض إنما هى جسر واحد كالوتد مغروس فى الأرض بعمق ، مع ملاحظة أن الجزء الأكبر هو الجزء الم غروس فى الأرض وكلما كان هذا الجزء أكبر كلما كان الجبل ذا قمة شاهقة ، ترى أحد يقول لى ما هى العلاقة بين الجبل وبين ما أقول:والحقيقة أنها هى كالآتى ، لكل إنسان شخصيتين الأولى:الشخصية الظاهرية وهى أنت كما يراك الآخرين أو الجزء الظاهر من الجبل ، والثانية:الشخصية الحقيقية وهى أنت كما أنت أو هى أنت بفطرتك وهى الجزء المدفون من الجبل وبداية طريق السعادة أن يكون تعبيرك عن شخصيتك الظاهرية هو صورة ثانية لشخصيتك الحقيقية (أنت كما أنت)،ومن هنا سيحدث ما يسمى المصالحة مع النفس .. إذن لا تكن ظاهرياً ،وكلما تعمق الجزر المدفون أكثر فى الأرض أرتفعت القمة حتى يطمئن الجبل راسخاً ، ليكون لمظهرك العالى الذى يلامس السماء واقع عميق فى داخلك ليكن سؤالك الأهـــــــــم :

كيف ترى نفسك ليس كيف يراك الآخرون ؟



صورة وتعليق





معا للقمة

4





ما أجملة من إحساس
عند الوصول للقـمـة

داخل الـعـدد



القدوة يبحث عن قدوة



هل أنت مثالى ؟



قصة الضفدعة



لا تنس نفسك



9 تسعة فى الخير

لا تكن غير نفسك !!!

لا تـتـعـجـبـوا مـن هـذا الـعـنـوان

فـمـن الـمـؤكـد أن كـل مـنـكـم الآن يـقـول :

وهـــل أنـــا غـــيـــر نـــفـــســـي ؟؟!!

يحكى الباحث الأمريكى – ديل كرنيجى – عن تجربته فى استقلال ذاته فيقول : ((يا لسخافتى لقد قضيت سنوات عدة أتشبه بغيرى قبل أن أعلـم أنـه مستحيل أن أكـون غـير نفسـى)) ، فـالبعض لا يستطيع التفرقة بـين اختيـار القـدوة وحسـن الاسـتفادة والـتعلم مـن تجاربها ، وبين السير على منوالها ، والتقليـد الأعمـى لهـا دون النظـر إلـى الفـروق الفردية التى يتميز بها كل فرد عن غيره ، وتـذكر معـى قصـة الغراب الراقص الذى أراد أن يتعلم مشية أحد الطيور فلم يستطع ، فلما أراد أن يعـود إلـى مـشـيـتـه نسيها ، فـكـان مشيه مثل الرقص الأبلـه ،

فنحن نقصد بالقدوة تلك التى سارت فى الطريق قبلك ، فلديها خبرات أكثر مما لديك ، فتعلم منها ولا تكن غير نفسك .

بقلم / أمل رضوان

القدوة يبحث عن قدوة



فى البداية أود أن أروى لكم قصة سيدنا موسى عليه السلام والعبد الصالح ، والتى سوف تفسر لكم هـذا الـعـنـوان

روى البخارى أن سيدنا موسى عليه السلام أجاب بأنه أعلم أهل الأرض عندما سُئل عن ذلك ، فبين الله له أنه مخطىء فى هذه الدعوى ، وأن هناك من هو أعلم منه ، فيلتقى موسى بهذا العبد الصالح الذى دله الله عليه أنه أعلم منه ، ولكنه لم يكن مجرد لقاء ، ومما يلفت النظر فى هذه القصة

١- إصرار موسى عليه السلام على الالتقاء بالعبد الصالح عندما علم أن لديه علماً ليس عنده وهو النبى الموصى إليه من الله .

٢- مُضىّ موسى أزماناً متعاقبة حتى بلغ به وبفتاه التعب للوصول إلى هذا العبد .

٣- وقوف موسى وهو النبى عند حد الأدب مع العبد الصالح حتى يتعلم منه بهذا الإصرار الشديد والجهد المبذول والأدب العالى فيعلمنا موسى عليه السلام كيف يكون البحث عن قدوة ، أرأيت كيف يتخذ النبى النموذج المناسب ..؟! ،

ونبى الله محمد صلى الله عليه وسلم يرشده ربه فى القرآن بعد أن ذكر له الأنبياء فى سورة الأنعام بقوله " أُوْلَئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللّهُ فَبِهُدَاهُمُ اقْتَدِهْ ..." (الآية ٩٠) ، إن إصرار موسى عليه السلام على إتباع العبد الصالح ، وإقتداء محمد صلى الله عليه وسلم بالأنبياء قبله ، والأسوة الحسنة التى أمرنا الله بإتباعها فى سورة الممتحنة " لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِيهِمْ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ ...... " (الآية ٦) هو ما نريده أن نقتدى بهؤلاء القمم حين نختار القدوة ويكون شعارنا (اختر النموذج المناسب) ، هل تعلم أن الفروق الفردية التى رصدها العلماء بين الإنسان ككائن حى وأى كائن حى آخر ، وخاصة الحيوانات أن معرفة الإنسان معرفة تراكمية أى أن الإنسان يبنى دائماً معرفته على تجارب ومعارف من سبقه من البشر وهكذا تتراكم معرفه الإنسان فى الموضوع الواحد فيحدث له التطور المستمر فى حياته ، فالفرق بيننا وبين بقية المخلوقات أننا كائن يتخذ القدوة دائماً .

لا تنس نفسك

تروى الخرافة أنه ذات يوم اكتشف مزارع فقير بيضة ذهبية متلألئة أسفل أوزته ، لقد كانت البيضة من الذهب الخالص !!.. ولم يصدق المزارع الحظ الذى هبط عليه بالثروة ن وفى اليوم التالى وجد المعجزة تتكرر ، ويوماً بعد يوم ، كان يهرع فور استيقاظه من النوم إلى مربض الأوزة ليجد بيضة ذهبية أخرى ، وهكذا أصبح المزارع الفقير واسع الثراء ، وكان الأمر كله يبدو مستعصياً على التصديق ، غير أنه مع تزايد الثروة ، جاء فى ركابها الطمع والتسرع ، ومع فقدانه الصبر على الانتظار لجمع البيضة الذهبية يوماً وراء يوم آخر ، قرر المزارع ذبح الأوزة ليحصل على البيض كله جمله واحدة ، ولما فتح بطن الأوزة وجده خاوياً ... لم تكن هناك بيضة ذهبية واحدة ، وهكذا استحال



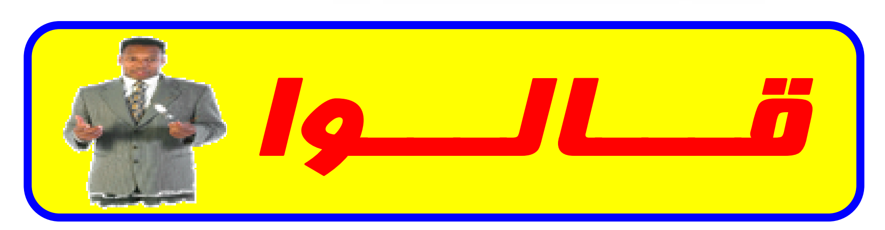
عليه أن يحصل على المزيد منه لقد قضى المزارع على الأوزة التى كانت مصدر إنتاجه ، ونحن كأفراد نعتمد فى حياتنا على أسلوب التعليم والتعلم ، وأسلوب التأثير والتأثر ، فإذا عملنا على أن نعلم ونؤثر فقط ونسينا أن نتعلم ونتأثر ، فإننا فى يوم من الأيام لن نستطيع أن نؤثر ونعلم لأن المصدر سينقطع فإذا انقطع تدفق المياه فى النهر من المنبع سيأتى يوم يجف فيه النهر،وعندما قام المزارع بذبح (الأوزة) والتى تعتبر منبع النهر ، انقطع وجود (البيضة الذهبية) والتى تعتبر مياه النهر ، فقط ما عليك إلا أن توازن بين عملية تعلمك وتأثرك وبين عملية تعليمك وتأثيرك ، وأن لا تنس نفسك .

الضفدعة



كانت مجموعة من الضفادع تقفز مسافرة بين الغابات ، وفجأة وقعت ضفدعتان فى بئر عميق ، تجمع جمهور الضفادع حول البئر ، ولما شاهدوا مدى عمقة صاح الجمهور بالضفدعتين اللتين فى الأسفل أن حالتهما ميؤوس منها وأنه لا فائدة من المحاولة ، تجاهلت الضفدعتان تلك التعليقات وحاولتا الخروج من ذلك البئر بكل ما أوتيا من قوة وطاقة ، واستقر جمهور الضفادع بالصياح بهما أن تتوقفا عن المحاولة لأنهما ميتتان لا محالة وأخيرا انصاعت إحدى الضفدعتين لما كان يقوله الجمهور ، وحل بها الإرهاق واعتراها اليأس فسقطت إلى أسفل البئر ميتة . أما الضفدعة الأخرى فقد استمرت فى القفز بكل قوتها ، واستمر جمهور الضفادع فى الصياح بها طالبين منها أن تضع حداً للآلم وتستسلم لقضائها ولكنها أخذت تقفز بشكل أسرع وأقوى حتى وصلت إلى الحافة ومنها إلى الخارج وسط دهشة الجميع ، عند ذلك سألها جمهور الضفادع : أتراك لم تكونى تسمعين صياحنا ؟! شرحت لهم الضفدعة أنها مصابة بصمم جزئى ، لذلك كانت تظن وهى فى البئر أنهم يشجعونها على إنجاز المهمة الخطيرة طوال الوقت .

فعلاً كلام الناس إذا لم يرفع من الهمم لن يكون له فائدة ، فقوة الحياة تكمن فى اللسان ، فكلمة مشجعة لمن هو فى الأسفل قد ترفعه إلى الأعلى ، أما الكلمة المحبطة لمن هو فى الأسفل قد تقتله ، فإن تكون ضفدعة صماء كما وصفت القصة أفضل بكثير من أن تدفن فى التراب وأنت تردد فى داخلك لا أستطيع .. لا أقدر .. هل أنا من سيغير الكون .



- كن لينا فى غير ضعف وشديداً من غير عنف .
- إذا أردت أن تحلق ..... فحلق عالياً . (مثل إنجليزى)
- صمت تسلم عليه خير من ..... نطق تندم عليه .
- انتبه ..... ؟؟ نحن نعيب على الآخرين أنهم يرتكبون نفس أخطائنا!!!.





في المواجهة بين النهر والصخرة

يفوز النهر دائماً !

ليس بسبب قوته ولكن بسبب مثابرته

إسأل حكيماً ؟؟؟

قال أحد الحكماء : يا بنى ذقت الطيبات كلها فلم أجد أطيب من العافية ، وذقت المرارات كلها فلم أجد أمر من الحاجة إلى الناس ، ونقلت الحديد والصخر فلم أجد أثقل من الدَّيْن .



قال : السماء كئيبة وتـتـجـهـمـا ..... قلت : ابتسم ، يكفى التجهم فى السما !

قال : الصبا ولى ! فقلت له ابتسم ..... لن يرجع الأسف الصبا المتصَّرما

قال : التى كانت سمائى فى الهوا ..... صارت لنفسى فى الغرام جهنما

خانت عهودى بعدما مَّلكتُها ..... قلبى ، فكيف أطيق أن أتبسما !

قلت : ابتسم واطرب فلو قارنتها ..... قضَّيت عمرك كله متألما

قال : الليالى جرعتنى علقما ..... قلت : ابتسم ، ولئن جرعت علقما

فلعل غيرك إن رآك مرنَّما ..... طرح الكآبة جانباً وترنما

قال : البشاشة ليس تسعد كائناً ..... يأتى إلى الدنيا ويذهب مرغمَا

قلت : ابتسم ما دام بينك والردى ..... شبر ، فإنك بعد لن تتبسما

هل خطر ببالك؟!

هل خطر ببالك أنه إذا بلغ الإنسان ٧٠ عاماً من عمره يكون قد أمضى منها ٧ سنوات فى الدراسة ، و١٥ سنة فى العمل ، و٢١ سنة فى النوم ، و٢٠ سنة فى أوقات الفراغ ، وسبع سنوات فى الانتقال ؟! ، هذا ما أكدته إحدى الدراسات النظرية باعتبار المتوسط من مستويات الناس .

هل أنت مثالى ؟..

المثالية فى عرف المجتمع تعنى أشياء كثيرة ومسئوليات كبيرة ، أبسطها أن تكون فى منتهى الأدب والذوق والكياسة فى أخلاقك وتصرفاتك ، وهناك مواقف عديدة كثيراً ما تمر بها فى حياتك تعتبر مقياساً لمثاليتك فهل أنت مثالى ؟ ....



إذا وقفت فى دائرة البريد أو السينما وجاء شخص بعدك وأخذ الطوابع أو التذكرة قبلك ...

أ- هل تثور وتعتبر ذلك قلة ذوق ؟

ب- أم أنك تعتبر الحادث مجرد تفاهة لا تهتم بها ؟





إذا أديت خدمة من تلقاء نفسك لشخص ما ...

أ – هل تنتظر أن يوجه لك آيات الشكر أمام الناس ؟

ب – أم تكتفى بأن تكون راضياً عن نفسك لأنك أديت هذه الخدمة ولا تنتظر عليها جزاء وشكورا ؟



إذا ذهبت إلى أحد الحفلات وفجأة لا ح لك وجه كأنه يبحث عن الخروج من مأزق حرج ...

أ – هل تتجاهله وتعتبر أن الأمر لا يهمك ؟

ب – أم تتقدم بسرعة إليه وتسأله عن المساعدة التى يمكنك أن تقدمه له ؟





إذا تكلمت مع شخص ما ...

أ – هل تتحدث طوال الوقت عن نفسك ولا تترك له الحديث ؟

ب – أم تمهد له الجو لكى يتحدث عن نفسه وأنت تصغى له باهتمام ؟

اعرف نفسك

تقديم / إسلام سليمان

إذا أعطيت موعداً لشخص ما ...

أ – هل تحرص على الموعد لأن لك من ورائه منفعة خاصة ؟

ب – أم أنك تحرص عليه احتراماً منك لمبدأ المحافظة على موعد ؟

إذا وجهت إليك دعوة إلى مطعم ...

أ – هل تطلب الأكلات المرتفعة الثمن على اعتبارك أنك مدعو ولن تدفع شيئاً ؟

ب – أم تكتفي بالطلبات الرخيصة احتراماً منك لعاطفة صاحب الدعوة ؟

إذا قُدمت إلى شخص خجول لأول مرة ...

أ – هل تتجاهل معالم الارتباك عليه رغم أن بإمكانك أن تساعده ؟

ب – أم تهتم به وتحيطه بالعناية كأنك تعرفه منذ سنوات ؟

عندما تكون فى البيت مع أسرتك ...

أ – هل تتصرف كما يحلو لك إذا خلا البيت من أفراد عائلتك ؟

ب – أم تراعى راحة العائلة فتكون لطيفاً هادئاً مع الجميع ؟

النتيجة

أعط لنفسك على الاختيار : أ = صفر ، ب = خمس درجات ثم اجمع الدرجات ، فإذا كان مجموع درجاتك :

٣٠ : ٤٠ :- أنت شخص مثالى جداً

٢٠ : ٣٠ :- أنت شخص عادى فى مثاليتك

أقل من ٢٠ :- أنت شخص تحتاج إلى تقويم سلوكك

أتمنى أن تكونوا مثالين

كتاب متعة النجاح
للدكتور / أكرم رضا

كثيراً ما أشتكى الناجحون من عدم شعورهم بالسعادة فقد كان النجاح يعتمد على المزايا الشخصية ، ولكن عندما اكتشفوا أن النجاح لا بد أن ينبع من المزايا الأخلاقية من الذات وليس من الشخصية عندما أصبح الانطلاق من الداخل يومها شعر الناجحون أنهم سعداء والسؤال الذى يدور فى أذهاننا هل هناك علاقة بين السعادة والنجاح ؟ وحتى نستطيع الإجابة على تلك السؤال دعونا نغوص معاً فى السطور التالية :

* لكل إنسان شخصيتين ، الأولى الشخصية الظاهرية ، وهى التى يراها الآخرون أو هى كما تريد أن تكون ، أما الثانية : الشخصية الحقيقية ،وهى أنت كما أنت أو هى أنت بفطرتك ، وبداية طريق السعادة هو المصالحة مع النفس ، أى أن يكون تعبيرك عن شخصيتك الظاهرية هو صورة صادقة لشخصيتك الحقيقية ، والسؤال الأهم ؟ كيف ترى نفسك ؟ ليس كما يراك الآخرون ؟

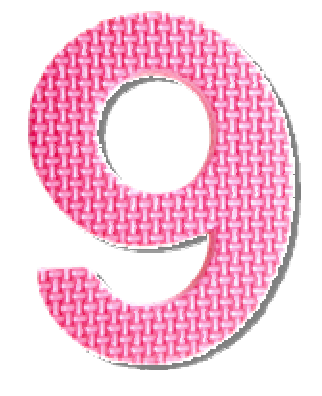
* يقول الله تعالى " إِنَّ اللّهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنْفُسِهِم " (الرعد ١١) ، والمهم هنا هو تغير المبادىء وليس تغيير المواقف ، فلكى نصل إلى متعة النجاح (السعادة) لا بد أن يكون التغيير من الذات ، فنبغى الشخصية القوية المبنية من الداخل ، لا الشخصية البراقة المبهرة من الخارج ، ولا يعنى هذا أن نستغنى عن بناء الشخصية ، فلا شك أن مهارات بناء العلاقات الإنسانية هام للغاية فى النجاح ، وحتى تنجح لابد أن نبنى فى أنفسنا عادات النجاح على أساس المعادلة التالية :إذ تزرع فكرة تحصد فعلاً ، تزرع فعلاً تحصد عادة ، تزرع عادة تحصد شخصية ، تزرع شخصية تحصد مستقبلاً ، فأنتبه لما تزرعه بداخلك من عادات ، فهيا افتح بوابة التغيير ... تغيير ما بداخلك من سلبيات تقف عائق أمام نجاحك إلى إيجابيات لتحصل على متعة النجاح وتعرف معنى السعادة .

تسعة فى الخير

فــى البدايــة أود أن أشــكر كــل مــن قــام بتطبيق المشروع الأول " الصينى بعد غسيله " خلال العدد السابق لأنه فضلاً عن القيمة الناتجة عن انتشار النظافة فهو بداية جيدة لكـى نتواصـل بـدءاً بالنظافـة التـى تجعلنا نبنـى علاقتنا بشكل سليم .. ، وإلـيكم الآن المشروع الثانى وهو " ٩ فى الخير " ، وهذا المشروع يـتخلص فـى أنـك تقـوم بإختيـار ثلاثــة أفــراد مــن أهلــك أو جيرانــك أو أصدقائك أو معارفك أو حتـى زمـلاءك فـى العمل ، وتطلب من هؤلاء الثلاثة أن يحـدد كل من منهم ثلاث طلبات أو خدمات تقـوم أنت بتنفيذها لهم خلال هذا الشهر وبدون أى مقابل ، وقد يبدو هـذا المشروع للوهلة الأولى خيريــاً لا يعــود عليــك بــالنفع إلا بالثواب لتفريج كرب هؤلاء الثلاثة .. إلا أنه فرصة جيدة لتنظيم الوقت ولتحدى نفسك فى عمل مهام معينة فى فترة زمنية وجيزة ، وإليك عزيزى القارئ خطة مقترحة لهذا المشروع خلال ذا الشهر وهى كـالتـالـى :

- الأسبوع الأول : قم بإختيار الأشخاص الـثـلاثــة واعـرض عـلـيـهم الـمـشـروع وتـعــرف عــلــى احــتــيــاجــاتــهــم .
- فى الأسبوع الثانى والثالث : قم بتنفيذ ما طلب منك بكل طاقتك ومـجـهـودك .
- فـى الأسبوع الرابع : قـم بمفاجأة من اخترتهـم بإتمـام خـدماتهم ثـم احتفـل بنجاحك معهم فى آداء هذا الـمـشـروع .

وتأكد أن سعادتك حينما تـرى الرضا فـى عـيـونـهـم لـن تـقـدر بـثـمـن فـضـلاً عن ثوابك إذا أخـلـصـت النية !!!



5

معا للقمة



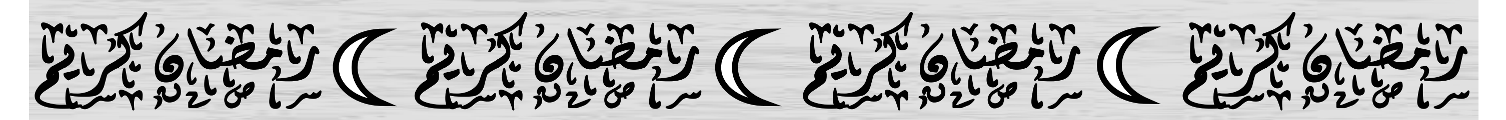



داخل العدد









• إنطلاقة جديدة •

أسأل نفسك ... هل أنت راض عن وضعك الآن ؟ هل أنت مقتنع بواقعك ... عباداتك ... عاداتك ... تصرفاتك ... نظرتك للحياة ...... ؟
فإذا كان الجواب بـــ لا ، فهذا يعنى أنك بحاجة إلى التغيير.

ليكن شهر رمضان الحبيب ... بداية التحول فى حياتك ... ليكن دفعة لنا إلى الأمام ... فرمضان يعلمنا الإرادة ... فأنت بإرادتك تركت الطعام والشراب ولم يمنعك أحد منها إلا خوفك من الله ... فإرادتك فيك أنت لا فى أحد غيرك ، فكما أنك استطعت ختم القرآن الكريم فى رمضان ، يمكنك أيضاً أن تختمه فى غير رمضان ، وكما حافظت على الصلوات فى مواعيدها فى رمضان يمكنك أن تحافظ عليها فى غير رمضان ......

فإرادتك هى المفتاح السحرى لتغيير نفسك

لنجعل من رمضان إنطلاقة جديدة لحياة سعيدة

الصبر جميل



الصبر ... الصبر ... كلمة تتردد على ألسنة البعض بغرض تخفيف شدة وألم أُناسٌ جرفتهم مشاكل وهموم ومصاعب الحياة .
فهذه الكلمة تتردد كثيراً ولكن القليل فقط من يعرف معناها ، فالصبر هو أن تكون مع الله ، وهو أيضاً منع النفس عن الجزع وحبس اللسان عن التشكى ، وهو (بضم الصاد) الأرض شديدة الصلابة والخصوبة ... فللصبر معانٍ كثيرة .
ولكننا اليوم لا نقصد الصبر على المصائب والمشكلات فقط ولكن الصبر على آداء الطاعات فهو أكمل وأفضل من الصبر على اجتناب المحرمات أو حتى الصبر على تقلبات الحياة .
وهاهو شهر رمضان الكريم جاء ليؤكد لنا أن الصبر لا يكون فقط على البلاء وإنما جاء ليعلمنا الصبر على آداء الفرائض والنوافل والطاعات ، هذا إلى جانب الصبر على الجوع والعطش كى نعى أننا فى نعمة عن غيرنا ، فنحن نصوم إلى أن يأذن الله بالمغرب فنجد كل ما لذ وطاب وغيرنا لا يعرف متى الإفطار .

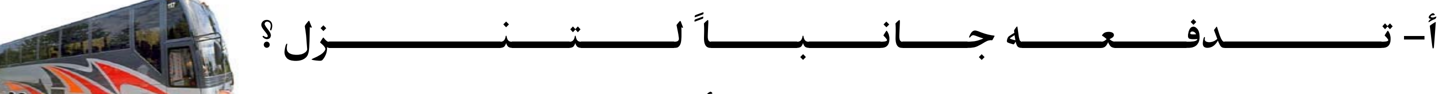
كما أنه من فضائل هذا الشهر أنه يعلمنا الصبر على الغضب ،وعلى اختبارات الله لنا وعلى انتزاع الله لنعمه منا فمن صبر على انتزاع الله منه نعمة من نعمه التى لا تحصى ، كان له خير العوض والجزاء كما قال عمر بن عبد العزيز : ما أنعم الله على عبده نعمه فأنتزعها منه فعاوضة مكانها الصبر إلا كان ما عوضه خيراً مما انتزعه .
كما أن للصابرين الفوز الأعظم فى الآخرة كما قال الله فى كتابه العزيز : إِنِّي جَزَيْتُهُمُ الْيَوْمَ بِمَا صَبَرُوا أَنَّهُمْ هُمُ الْفَائِزُونَ " (الآية ١١١ المؤمنون)
وفى النهاية أقول لكم (اصبروا) ، فالصبر جواد لا يكبوا ، وجند لا يهزم ، وحصن حصين لا يهدم ، وهو عدة المؤمنين ، ونصير المتقين وسمة بارزة من سمات الأنبياء والصالحين.

اعرف نفسك

هل أنت عصبى أم لا ؟

أجب عن هذه الأسئلة بكل صراحة وواقعية وبعيداً عن المثالية ثم انظر بعد ذلك إلى النتيجة لكى تقيم نفسك.

☺ أنت فى الحافلة وأردت الخروج تجد شخصاً عريضاً يقف أمام الباب المخصص للخروج ويبدو أنه غير مستعد لأن يتحرك جانباً ليتيح لك ولركاب آخرين النزول فى المحطة التالية .. وأنت :



أ- تدفعه جانباً لتنزل ؟

ب – تربت على ذراعه وتنبهه إلى ضرورة أن يتحرك من مكانه ؟

ج – تنتظر أن يبادر شخص آخر بمواجهته لأنك لست الوحيد الذى يريد أن ينزل ؟

☺ أنت فى طابور دفع الحساب فى السوبر ماركت .. ويطلب منك رجل أن تسمح له بأن يسبقك لأن معه مشتريات قليلة .. تصرفك سيكون :



أ – تقول له أن يحترم الصف كما فعلت أنت ؟

ب – تتركه يسبقك فقط إذا كنت تقف فى الصف منذ مدة قصيرة ؟



ج – تعطيه مكانك ؟

☺ ارتديت أجمل ملابسك لأنك ستخرج مع أصدقائك .. وبينما تسير للقائهم تمر سيارة مسرعة بجوارك فتنشر طيناً من الشارع على ملابسك ... تصرفك سيكون :

أ – تسب وتلعن قائد السيارة ؟

ب – تندد للمارة من حولك بقادة السيارات الذين لا يبالون بالناس أثناء القيادة ؟

ج – من حسن الظن أنك لم تبتعد كثيراً عن المنزل ، فيمكنك أن تعود لتنظف ملابسك ؟

☺ لأكثر من ساعة يشكو لك أحد أصدقائك من مشاكل خاصة به بطريقة تسير أعصابك .تصرفك سيكون :

أ – تنصحه بأن يذهب لوالديه أو أن يذهب إلى طبيب نفسى ؟

ب – تسرح بفكرك عما يقوله وقد أدركك الملل ؟

ج – تحاول أن تهدئه وتقترح عليه حلولاً؟



اعرف نفسك





يغضبك جداً شئ ما أو شخص ما .. تصرفك سيكون :



أ – تثور وتقلب الدنيا على كل من حولك ؟

ب – لا تتسرع فى الكلام أو التصرف كى لا تتورط فيما قد تندم عليه ؟

ج – تحاول أن تهدىء أعصابك وأن تتعقل فى الموضوع ؟

لحساب مجموع النقاط التى حصلت عليها نتيجة إجاباتك :

- كل اختيار للإجابة (أ) تعادل ٥ نقـــاط .
- كل اختيار للإجابة (ب) تعادل ٣ نقـــاط .
- كل اختيار للإجابة (ج) تعادل نقطة واحـدة .

إذا كان مجموع نقاطك من ٥ إلى ١١ نقطة :

أنت متحكم تماماً فى أعصابك ، تتحاشى الخناقات والإصطدامات ، يراك الناس هادئاً ومسالماً لا يمكن أن يضايقك شىء أو تشترك فى مشدات فى المنزل أو عراك مع أصدقائك ، ونصيحتى : لا يمكن أن تلغى تماماً عاطفة غضبك وأن تتحاشى أن تختلف مع الآخرين وتعترض على بعض أفعالهم وأقوالهم ، فالغضب طبيعى ومن الخطأ أن تكبت غضبك وعصبيتك بداخلك .

إذا كان مجموع نقاطك من ١٢ إلى ١٨نقطة :

أنت متزن متحكم فى نفسك .. تعرف دائماً أن تكبت غضبك كى لا تدخل فى مواجهات مباشرة .. بدون أن تتنازل عن التعبير عن رأيك .. أنت معروف ببرود أعصابك حتى فى الحوارات الحامية .. شكراً على مرونتك ومقدرتك على التفاوض .. أنت تنجح دائماً فى تحاشى الإصطدامات .. مع عدم التساهل فى موقفك أو الهروب من الصراعات التى تدخل فيها .. التى تبقى دائماً شفوية وبدون تفجرات .

إذا كان مجموع نقاطك من ١٩ إلى ٢٥نقطة :

أنت مندفع جداً .. التحكم فى أعصابك شىء لا تعرفه .. أنت تنفجر غضباً حتى فى توافه الأمور بدون أن تنجح فى التحكم فى نفسك .. إذا عارضك الحظ فإنك تبدأ بقذف الأشياء التى حولك ويخرج من فمك ما لا يصح أن تنطق به .. وبعد مرور دقائق قليلة .. تعود هادئاً رزيناً كما كنت من قبل وقد غفرت تماماً عما فجر غضبك .. ونصيحتى لك : بأن تتحكم فى أعصابك كى لا ينفر الناس منك .

كتاب : دع القلق وأبدأ الحياة

- ذكر الدكتور : ديل كارنيجى مؤسس معهد العلاقات الإنسانية بنيويورك ، ومؤلف هذا الكتاب الذى يدور حول القلق ، حيث قال أنه لا بد من غلق الأبواب على الماضى والمستقبل والعيش فى حدود يومك ، وقال أنه إذا كان لديك مشكلة تبعث القلق فأتخذ الخطوات الثلاث وأسأل نفسك : ما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث لى ؟ ثم هيىء نفسك لقبول أسوأ الإحتمالات ؟ ثم أنقذ ما يمكن إنقاذه ، وعليك بالاسترخاء والترفيه لأن الترفيه يؤدي إلى الاسترخاء ولكي ترفه عن نفسك : ثق بالله وأعتمد عليه ، وأعط بدنك قسطاً من النوم ، وانظر إلى الجانب المبهج للحياة وثق بعد ذلك أن الصحة والسعادة من نصيبك ، وتذكر دائماً الثمن الفادح الذي يتقاضاه القلق من صحتك وأعلم أن رجال الأعمال الذين لا يعرفون كيف يكافحون القلق يموتون موتاً مبكراً .

- ولكى تقلل من أسباب القلق وتزيلها عليك أولاً بإستخلاص الحقائق التى تسبب القلق فإذا بذل الإنسان شيئاً من وقته للحصول على الحقائق المجردة فإن قلقه غالباً ما يتبخر على ضوء المعرفة التي يجنيها ، وللحصول على الحقائق المجردة يجب أن نفصل بين عواطفنا وتفكيرنا فعلينا أن

قــــــــرأت لــــــــك

نتجنب حل مشكلاتنا ما لم تحصل أولاً على الحقائق بطريقة محايدة ، ثانياً نقوم باتخاذ قراراً حاسماً ثم نعمل بمقتضى هذا القرار لأن مقدار خمسين في المائة من القلق يتلاشى بمجرد أن أصل إلى قرار حاسم وأضع المعالم ، وأن أربعين في المائة مما تبقى من القلق يتلاشى عندما أبدأ بتنفيذ القرار الذي اتخذته ، وعندما تخلق لنفسك الشكوك والأهام لا تنظر إلى الوراء بل أقدم على تنفيذ قرارك وأسأل نفسك ، لماذا يساورني القلق ؟ الجواب..... ، هل استطيع أن أفعل للتغلب على القلق؟ الجواب .... ، ما هي

أفضل وسيله للقضاء على القلق؟الجواب....... ، متى أبدأ بتنفيذ هذه الوسيلة؟ الجواب....... ، وعندما تقابلك أى مشكلة أثناء تنفيذ هذه الوسائل التى تمنع عنك القلق أسأل نفسك : أ- ما هي المشكلة ؟ ، ب- ما سبب المشكلة؟ ، ج- ما هي الحلول الممكنة ؟ ، د- ما هي أفضل الحلول؟ ، و أنشغل عن القلق بالاستغراق فى العمل فإن العمل هو خير علاج للقلق ، ولا تهتم بالتوافه ، ولا تدع صغائر المشكلات تهدم سعادتك ، وضع حداً أقصى للقلق ، وقدر قيمة الشيء ولا تعطه من القلق أكثر مما يستحق ، ودع التفكير فى الماضى فليست هناك قوة يسعها أن تعيد الماضى ، وأحص نعم الله عليك بدلاً من أن تحصى متاعبك .

البحث عن السعادة



إذا لم تجد من يسعدك فحاول أن تسعد نفسك ، وإذا لم تجد من يضيء لك قنديلاً ، فلا تبحث عن آخر أطفأه ، وإذا لم تجد من يغرس فى أيامك وردة ، فلا تسعى لمن غرس فى قلبك سهماً ومضى ، وإذا كان الأمس ضاع فبين يديك اليوم ، وإذا كان اليوم سوف يرحل فلديك الغد ، ولا تحزن على الأمس فهو لن يعود ، واحلم بشمس مضيئة فى غد جميل .

أفضل الكلمات

أعظم كلمة هي . . . الله ، أعمق كلمة هي . . .النفس ، أطول كلمة هي . . . الأبدية ، أقوى كلمة هي . . . الحق ، أوسع كلمة هي . . . الصدق ، أرق كلمة هي . . . الحب ، أعز كلمة هي . . . الأمل ، أسرع كلمة هي . . . الوقت ، أقرب كلمة هي . . . الواقع ، أعف كلمة هي . . . العاطفة ، أحسن كلمة هي . . . الوفاء ، أقسى كلمة هي . . . القسوة ، أدوم كلمة هي . . . الذكرى ، أغلى كلمة هي . . . الأم ، أبهج كلمة هي . . . النجاح ، أقرب كلمة هي . . . الآن ، أقبح كلمة هي . . . الخطأ ، أجمل كلمة هي . . . التوبة ، أصعب كلمة هي . . . الكمال ، أحلى كلمة هي . . . السلام ، أخر كلمة هي . . . الموت ، أفضل الانتقام هو . . . الغفران ، أقصى نار هي . . . الشوق ، أعظم كنز هو . . . الفضيلة ، أقوى العذاب هو . . . الضمير ، أنقى الحب . . . الحب في الله ، أحسن حب . . . حب الزوجة ، أدوم الحب . . . حب الأم ، أفضل المعرفة . . . معرفة الرجل نفسه ، أفضل العلم . . . وقوف المرء عند علمه ، أجمل ما في الرجل . . . الرجولة ، أجمل ما في المرأة . . . الأمومة ، أجمل ما في الطفل . . . البراءة ، أجمل ما في الليل . . . الهدوء ، أجمل ما في البحر . . . الجبروت ، أكرم النسب . . . حسن الأدب ، أقوى لغات العالم هو . . . الصمت ، أبلغ لغات العالم هو . . . الدموع ، الإفراط في اللين . . . ضعف ، الإفراط في الضحك . . . خفة ، الإفراط في الراحة . . . خمول ، الإفراط في المال . . . تبذير ، الإفراط في الحذر . . . وسواس ، الإفراط في الغيرة . . . جنون ، أفضل طموح ... عندما يكون بلا حدود .



بأمر الله

إذا يسر الله الأمور تيسرت ..... ولانت قواها واستقاد عسيرها

فكم طامع فى حاجة لا ينالها ..... وكم آيس منها أتاه بشيرها

وكم خائف صار المُخيف ومُقترٍ ..... تَموَّل والأحداث يحلو مريرها

وقد تغدر الدنيا فيمسى غنيُّها ..... فقيراً ويغنى بعد بؤس فقيرها

وكم قد رأينا من تكدر عيشةٍ ..... وأخرى صفا بعد انكدار غديرها



ثلاث معانى هامة

يقول العلماء : شهر رمضان يعطى المسلم ثلاث معانى هامة فى حياته ويعوده عليها ...

- الصبر : فهو يكف الفم والفرج عن الأكل والجماع وباقى الجوارح عن المعاصى ... وهذا من أعظم الصبر .
- الطاعة : امتثالاً لأمر الله ورسوله فى الصيام والقيام والقرآن .
- النظام : فالمسلم يأكل بنظام وينام بنظام والمجتمع المسلم فى رمضان يتجلى فيه النظام بأروع مظاهره .

بقلم/ إسلام سليمان

أفهم أولا ... ثم أحكم بعد ذلك



يحكى الدكتور ستيفن ر.كوفى فى كتابة العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية عن تجربة مر بها فى أحد قطارات الأنفاق بمدينة نيويورك ، عندما كان الركاب جالسين فى سكينة ، فبعضهم يقرأ الصحف ، وبعضهم مستغرق فى التفكير وآخرون مغمضين أعينهم فى استرخاء وكان الجو ساكناً ومفعماً بالهدوء ، وفجأة صعد رجل يصحبه أطفاله الذين سرعان ما ملأ ضجيجهم عربة القطار ، جلس الرجل إلى جانبه وأغلق عينه ، غافلاً على ما يبدو عن الموقف كله ، كان الأطفال يتبادلون الصياح ، ويتقاذفون بالأشياء ، بل ويجذبون الصحف من الركاب ، كان الأمر مثيراً للانزعاج ، ورغم ذلك استمر الرجل فى جلسته إلى جواره دون أن يحرك ساكناً ، وكان من الصعب ألا يشعر بالضيق ، خاصة وأن الأب كان على درجة كبيرة من التبلد والسماح مع أبنائه ، كما أن باقى الركاب بدأوا يشعرون بالضيق ، فألتفت إلى الرجل قائلاً له ((إن أطفالك ياسيدى ، يسببون إزعاجاً للكثير من الناس ، وإنى لأعجب إن لم تستطيع أن تكبح جماحهم أكثر من ذلك ؟)) ، فتح الرجل عينه وقال فى لطف ((نعم)) إنك على حق ، يبدو أنه يتعين علىّ أن أفعل شيئاً إزاء هذا الأمر ، لقد قدمنا لتونا من المستشفى حيث لفظت والدتهم أنفاسها الأخيرة منذ ساعة واحدة ، إننى عاجز عن التفكير ، وأظن أنهم لا يدرون كيف يواجهون الموقف ، فما كان من الدكتور كوفى إلا أنه صمت .... إننا كثيراً ما نواجه الكثير من الأفعال والتصرفات والمواقف الغريبة والعجيبة التى تصدر عن الكثير من الأشخاص سواء ممن هم أقرب الناس إلينا ، أو من أشخاص لا نعرفهم ، والذى سريعاً ما نقوم بالحكم على تصرفاتهم الظاهرية بطريقة سلبية ، يقول الله تعالى: (والكاظمين الغيظ والعافين عن الناس والله يحب المحسنين) ((آل عمران ١٣٤)) ، وعن أبى هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: ليس الشديد بالصرعة، إنما الشديد الذى يملك نفسه عند الغضب "((متفق عليه)) ، وعن أبى هريرة رضي الله عنه أن رجلاً قال للنبى صلى الله عليه وسلم: أوصنى قال: "لا تغضب" فردد مراراً، قال: " لا تغضب". ((رواه البخارى)) .

فماذا لو سألنا أنفسنا ما الشىء الذى جعل هذا الشخص يصدر هذا التصرف الغريب ومكمنا عليه بطريقة إيجابية ، فسيتغير أسلوب تعاملنا مع الناس ، ولن يسود الحقد والغل بين النفوس بل سيسود الحب والود والعطف والألفة بين النفوس ، فقط لا تكن ظاهرياً وتعمق أكثر وأكثر .

كان والده فلاحاً فقيراً ...



كان اسمه فلمنج ، وكان فلاحا اسكتلندياً فقيراً .. وفى أحد الأيام وهو يسعى من أجل رزق أسرته ، سمع استغاثة نجدة تأتى من مستنقع قريب .. فترك أدواته وجرى إلى المستنقع .. حيث وجد صبياً مذعوراً يغوص حتى وسطه في وحل اسود ، وهو يجاهد ويكافح صارخا محاولاً إنقاذ نفسه .. وهنا تدخل الفلاح الاسكتلندي المدعو فلمنج وأنقذ الغلام الصغير من موت بطيء ومؤلم ، في اليوم التالي ، حضرت عربة فارهة إلى منزل الفلاح الاسكتلندي البسيط .. وخرج منها نبيل أنيق وقدم نفسه على أنه والد الغلام الذي كان فلمنج قد أنقذه في اليوم السابق .. ، ثم قال الرجل النبيل : " إننى أريد أن أوكافئك لأنك قد أنقذت حياة ابني "، فرد فلمنج قائلا : " لا ، أنا لا يمكنني قبول أي شئ مكافأة لما فعلته "، وهكذا رفض المكافأة .. وفى نفس اللحظة ظهر ابن الفلاح على باب الكوخ ..... ، فسأله النبيل قائلا : هل هذا هو ابنك ؟ ، فجاوبه فلمنج في فخر : نعم ، فقال النبيل لفلمنج : دعني اعقد معك اتفاق ، سأقدم على نفقتي الخاصة لأبنك هذا نفس التعليم الذي سأقدمه لأبني .. وإذا كان الصبي مثل أبيه ، فبدون شك سينمو ليصير رجلا نفتخر كلانا به .. ، وهذا ما فعله الصبي ابن فلمنج الفلاح فقد دخل أفضل المدارس ، ثم تخرج من مدرسة الطب بمستشفى سانت ماري بلندن ، وصار معروفا بعد ذلك في العالم أجمع بالسير " الكسندر فلمنج " ، مكتشف البنسلين!!.. ، وبعد عدة سنوات ، أصيب ابن الرجل النبيل نفسه الذي كان قد أُنقذ من المستنقع بالتهاب رئوي فما الذي أنقذ حياته هذه المرة؟... إنه البنسلين !!.. .

صورة وتعليق

رمضان كريم ... رمضان كريم

بدأ العد التنازلي لشهر رمضان



انتبه ... سريعاً ما يمر علينا رمضان

انتبه ... قد يكون آخر رمضان يمر عليك

رمضان كريم ... رمضان كريم



- ✓ لا معنى للخير إذا لم يوجد لمصلحة الآخرين . ((روبرت شولر))
- ✓ لا تبحث عن الأخطاء ولكن ابحث عن العلاج . ((شكسبير))
- ✓ إن الإجابة الوحيدة على الهزيمة هي الانتصار . ((ونستون تشرشل))
- ✓ يجب أن تكون عندنا مقبرة جاهزة لندفن فيها أخطاء الأصدقاء .
- ✓ امدح صديقك علناً ... عاتبه سراً!!!!

كلمة فى سرك



حينما كنت صغيرة ، كنت أتوق إلى أن يأتمننى أحد بسر ، ربما لأن كلمة " سر " كانت تحمل معها من التشويق ما كان يستنفز رغبتى فى مغامرة كتمانة ، وأظن أننا جميعاً نتفق على أن السر هو ذلك الشىء الذى لا يمكنك البوح به ، ولأنكم أغلى من عندنا فكرت فى أن أأتمنكم على هذا المشروع " كلمة فى سرك " ، وهذا المشروع خاص جداً ويتلخص فى أن كل منا يقوم بعمل خيرى واحد أو أكثر إن شاء ، بحيث لا يعلمه أحد إلا الله ، هذا العمل قد يكون مساعدة فقير أو تصدق بمال أو معاونة محتاج أو زيادة فى العمل بشرط ألا يكون علناً ، أى لا يعلم عنه بشر ومن هذا المشروع تَعلم أن تقاوم رغبتك فى ذكر محاسن ما تفعل وأن تشعر بأن ، هناك شىء جديد لا يعلمه إلا علام الغيوب ويمكنك أن تخبر أصدقائك بهذا المشروع دونما تذكر ما ستفعله ، وأرجو أن تكون أميناً على هذا السر ،،،،

6




معا للقمة















حكاية وصفة كولونيل ساندرز السرية



هل يمكن التدرب على قلة النوم ؟



email : m3nlllkma@maktoob.com


دعوة للنجاح

النجاح ... ذلك الشيء الذي يتمناه كل الناس لذلك تجدهم يتساءلون ... كيف الوصول إليه ؟ ..والحقيقة أنه لا توجد إجابة مباشرة على هذا السؤال ، وذلك لاختلاف طبيعة الأفراد والمجتمعات ، لكن هناك صفات يتصف بها الأشخاص الناجحين ،وصفات أخرى يتصف بها الأشخاص الفاشلين.

فالناجح دائماً يفكر في الحل... والفاشل يفكر في المشكلة ، الناجح يساعد الآخرين... والفاشل يتوقع المساعدة من الآخرين ، الناجح يرى حلاً لكل مشكلة... والفاشل يرى مشكلة في كل حل ، الناجح يقول : الحل صعب لكنه ممكن...والفاشل يقول : الحل ممكن لكنه صعب ، الناجح لديه أحلام يحققها... والفاشل لديه أوهام وأضعاف أحلام يبدّدها ، الناجح يقول : عامل الناس كما تحب أن يعاملوك ... والفاشل يقول: اخدع الناس قبل أن يخدعوك ، الناجح يرى في العمل أمل... والفاشل يرى في العمل ألم ، الناجح ينظر إلى المستقبل ويتطلّع إلى ما هو ممكن... والفاشل ينظر إلى الماضي ويتطلّع إلى ما هو مستحيل ، الناجح يختار ما يقول... والفاشل يقول ما يختار الناجح يناقش بقوة وبلغة لطيفة... والفاشل يناقش بضعف وبلغة فظّة ،الناجح يتمسّك بالقيم ويتنازل عن الصغائر... والفاشل يتشبّث بالصغائر ويتنازل عن القيم ، الناجح يصنع الأحداث... والفاشل تصنعه الأحداث .

فالمستقبل أمامك ، وهو بلا حدود وباستطاعتك أن تجعله بإرادتك ما تشاء

فأختر لنفسك طريق النجاح



كيف تواجه تصرفاتك السلبية ؟

التصرفات السلبية ، عادة يومية برمجنا عقولنا عليها أو البعض منا ، إن عقلنا اللاواعى _ الباطن ، يمثل البستان نفسه ، وأى شيء نزرعه أو نبذره فى بستاننا سيثمر ، والأفكار سرعان ما تتحول إلى واقع ملموس _ كما يقول دكتور عمرو بدران فى مؤلفاته _ فأنت إذا ما فهمت جيداً هذه المعلومة ، فستدرك أننا قد برمجنا عقولنا حتى نفكر بالطريقة التى نفكر بها حالياً . ومنعاً لتفشى السلبية بين أفعالنا وانعكاسها على تصرفاتنا ، إليك طرق مواجهة التصرفات السلبية :

- تحصيل الثقة بالنفس أولى خطوات الخلاص من التصرف السلبى .
- إياك والانطواء على الذات ، فالعزلة أحياناً تربة خصبة للتصرفات السلبية .
- الهدوء والاسترخاء أمور ضرورية ومهمة لاستعادة التوازن النفسى والذهنى .
- شارك فى دورات علمية ومهارية ، تكتسب منها مزيداً من الثقافة والعلم فى مجال النجاح أو فن التصرف الإيجابى وغيرها من الكتب



- احذر من الغضب وتماسك قبل أن تقدم على أى تصرف حتى لا تعيش رهين أفكار نشأت من ردات فعل متسرعة .
- خالط الأشخاص الإيجابيين ، وتعلم منهم وابتعد عن كل فكرة علمت مسبقاً أنها تقودك إلى حالة سلبية .
- لا تركز على عيوبك ، امسك ورقة وقلماً وكتب نقاط القوة لديك ، واعمل على التركيز عليها وتنميتها ، حتماً ستتغير حياتك .
- راجع نفسك دائماً ، قومها ، اعرف مالها وما عليها ، وما هو من طاقتها ، وما هو فوق ذلك .
- وأخيراً ، أبدأ صباحك بعد ذكر الله بابتسامة ملؤها التفاؤل ، فلذلك عظيم الأثر ، فالعقل كالحقل، وكل فكرة نفكر فيها لفترة طويلة هي بمثابة عملية ري ، ولن نحصد سوى ما نزرع من أفكار،سلبية أم إيجابية ، وتذكر أن التفاؤل سبيل عظيم نحو السعادة الداخلية ، فلا تحرم نفسك إياه ، فقط انظر إلى الجانب المشرق والجميل فى الأشياء .

بقلم / أمل رضوان



كيف ترى نفسك ؟



إذا كنت تحتاج لتقيم ذاتك ، وأن تتعرف على إيجابياتك وسلبياتك ، فأجب عن الفقرات العشر الآتية باختيار أقربها إلى شخصيتك ضع علامة على العبارة أو الصفة التى تنطبق عليك بصورة أو بأخرى فى (أ) أو (ب)

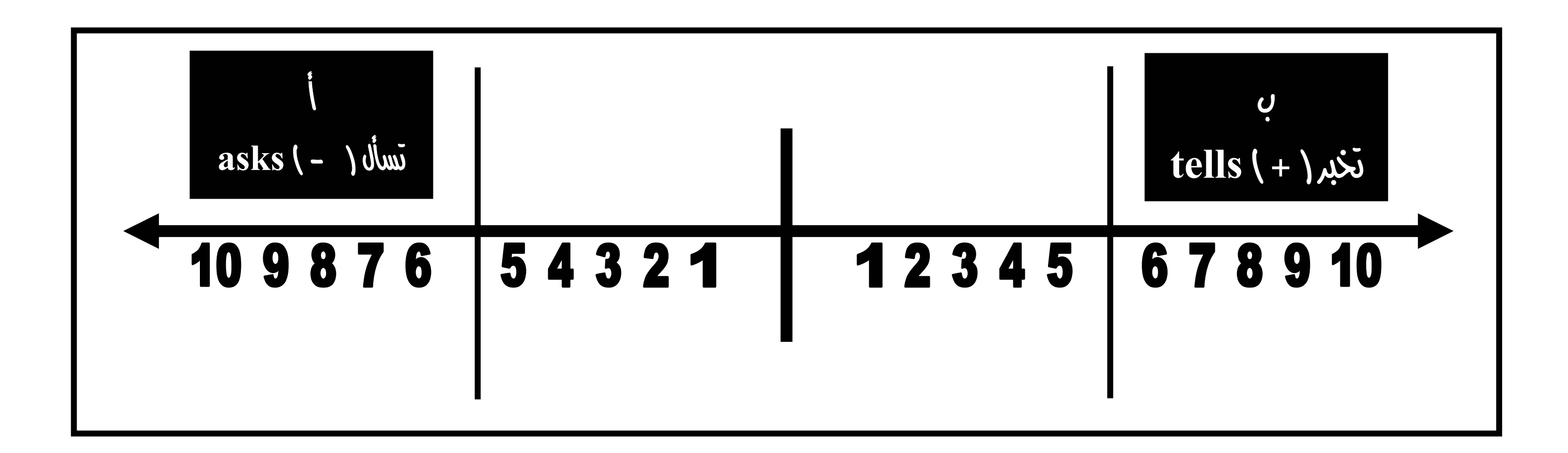
م	(أ)	√	(ب)	√
١	أتحرك ببطء وهدوء		أتحرك بسرعة وبنشاط واضح	
٢	أتحدث ببطء واتزان		أتحدث بسرعة وبصوت مرتفع	
٣	فى جلستى أميل قليلاً للخلف		فى جلستى أميل قليلاً للأمام	
٤	لا أميل للمواجهة والتحدى		أميل للمواجهة والتحدى	
٥	لا أجيد فن توجيه الأسئلة		أجيد فن توجيه الأسئلة	
٦	أتخذ قرارى بهدوء وتروى		أتخذ قرارى بسرعة	
٧	لا أميل إلى تحمل المخاطرة		أميل إلى تحمل المخاطرة	
٨	أترك للآخر فرصة المبادرة		أميل إلى أخذ زمام المبادرة فى يدى	
٩	أستخدم تعبيرات وجهى ونزراتى فى التعبير عن أفكارى		لا أميل إلى استخدام التعبيرات غير اللفظية	
١٠	لا أميل إلى صياغة آرائى وأفكارى ومطالبى بصيغة قاطعة حاسمة		أميل إلى التعبير عن أفكارى وآرائى بحكمة ووضوح قاطعين	

اعرف نفسك

الآن قم بحساب عدد العلامات فى

أ = ☐　　　ب = ☐

إليك الجدول الآتى ... فمقدار اقترابك من أحد الجانبين تكون الشخصية الغالبة عليك من وجهه نظرك



التعليق

أ – شخص يسأل (asks) وهى الشخصية السالبة فى الحوار .. مستمع أكثر ، يجيب عن السؤال بسؤال ، يحيطه شىء من الغموض ، منغلق ، إذا ضحك ابتسم ، وإذا تحدث أشار وأومأ برأسه .

ب – شخص يخبر (tells) وهى الشخصية الإيجابية فى الحوار ، التى تتحدث وتناقش ، منفتحة ، مرحة ، فيها الصفة الإشعاعية .



كتاب : المفاتيح العشرة للنجاح



للكاتب والمحاضر العالمى الدكتور/ إبراهيم الفقى

الجزء الأول

الدكتور إبراهيم الفقى رجل عصامي، بنى نفسه بنفسه، وخسر كل شيء مرتين ثم عاد للوقوف على قدميه من جديد ، لا تملك أمام أسلوبه السهل وكم المعلومات الكبير الذي يضرب به المثل على صحة ما يقول، إلا أن تُعجب به وأن تسمع له، ليعطك جرعة إضافية من الأمل، والمزيد من التفاؤل، والإيمان بأن النجاح ممكن، شريطة ألا نحبس أنفسنا من داخلها عنه ، بعد مرور دقائق على استماعك لمحاضرة من محاضراته، ستجد أن معلوماته عن سير الناجحين وفيرة وغزيرة ، وهو قضى حياته باحثاً عن إجابة سؤالين: ١- لماذا يكون البعض أكثر نجاحاً من غيرهم ،٢- لماذا يكون لدى البعض المعرفة والموهبة الكافيتان للنجاح، ورغم ذلك يعيشون عند مستوى أقل مما هم قادرون على العيش عنده ، وفى عام ١٩٩٩ أصدر كتاب سماه : المفاتيح العشرة للنجاح ليكون الإجابة على هذين السؤالين .

المفتاح الأول: الدوافع والتي تعمل كمحرك للسلوك الإنساني

ذهب شاب يتلمس الحكمة عند حكيم صيني فسأله عن سر النجاح، فأرشده أنها الدوافع، فطلب صاحبنا المزيد من التفسير، فأمسك الحكيم برأس الشاب وغمسها في الماء، الذي لم يتحرك لبضعة ثوان، ثم بدأ هذا يحاول رفع رأسه من الماء، ثم بدأ يقاوم يد الحكيم ليخرج رأسه، ثم بدأ يجاهد بكل قوته لينجو بحياته من الغرق في بحر الحكمة، وفي النهاية أفلح ، في البداية كانت دوافعه موجودة لكنها غير كافية، بعدها زادت الدوافع لكنها لم تبلغ أوجها، ثم في النهاية بلغت مرحلة متأججة الاشتعال، فما كانت من يد الحكيم إلا أن تنحت عن طريق هذه الدوافع القوية. من لديه الرغبة المشتعلة في النجاح سينجح، وهذه بداية طريق النجاح.

المفتاح الثاني: الطاقة التي هي وقود الحياة

العقل السليم يلزمه الجسم السليم، ولا بد من رفع مستوى كليهما حتى نعيش حياة صحية سليمة ، خير بداية هي أن نحدد لصوص الطاقة اللازمة لحياتنا نحن البشر، وأولها عملية الهضم ذاتها، والتي تتطلب من الدم ، وسيلة نقل الطاقة لجميع الجسم ، أن يتجه ٨٠ ٪ منه للمعدة عند حشو الأخيرة بالطعام، وصلي الله وسلم على من قال جوعوا تصحوا ، القلق النفسي هو اللص الثاني للطاقة ، مما يسبب الشعور بالضعف، والثالث هو الإجهاد الزائد دون راحة ، الآن كيف نرفع مستويات الطاقة لدى كل منا على المستوى الجسماني والعقلي والنفسي ؟ الرياضة والتمارين ، ثم كتابة كل منا لأهدافه في الحياة ، ومراجعتها كل يوم للوقوف على مدى ما حققناه منها ، ثم أخيرًا الخلو بالنفس في مكان مريح يبعث عليها بالراحة النفسية والهدوء والتوازن .

المفتاح الثالث: المهارة والتي هي بستان الحكمة

جاء في فاتورة إصلاح عطل بماكينة أن سعر المسمار التالف كان دولار واحد، وأن معرفة مكان هذا المسمار كلف ٩٩٩ دولار، يظن البعض أن النجاح وليد الحظ والصدف فقط، وهؤلاء لن يعرفوا النجاح ولو نزل بساحتهم.

المعرفة هي القوة ، وبمقدار ما لديك من المعرفة تكون قوياً ومبدعًا ومن ثم ناجحًا ، فكم من الكتب قرأت وكم من الشرائط التعليمية سمعت مؤخرًا؟ .. لتصل إلى غد أفضل ومستقبل زاهر بادر بتعلم المزيد دون توقف ، وتذكر الحكمة الصينية القائلة بأن القراءة للعقل كالرياضة للجسم.

المفتاح الرابع: التصور التخيل هو طريقك الى النجاح

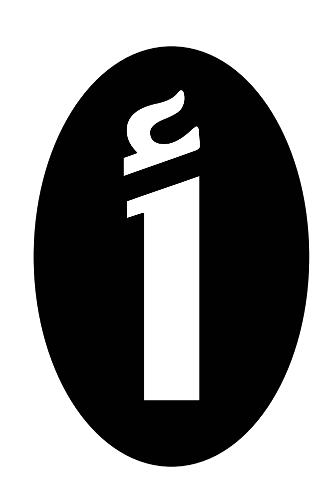
إنجازات ونجاحات اليوم هي أحلام وتخيلات الأمس، فالتخيل بداية الابتكار، وهو أهم من المعرفة ذاتها، وهو الذي يشكل عالمنا الذي نعيش فيه. الكثير من الأحلام كانت محط سخرية العالم قبل تحققها، فحلم والت ديزني الذي أفلسه ست مرات حتى تحقق. يحدث كل شيء داخل العقل أولاً، لذا عندما ترى نفسك ناجحاً قادرًا على تحقيق أهدافك مؤمنًا بذلك في قلبك، كل هذا سيخلق قوة ذاتية داخلية تحقق هذا الحلم ، تموت بعض الأفكار العظيمة قبل أن تولد لسببين : عدم الإيمان الداخلي ، وتثبيط المحيطين بنا ، فالمكان الوحيد الذي تصبح أحلامك فيه مستحيلة هو داخلك أنت شخصيًا.

للحديث بقية في العدد المقبل

العصير يقى من الزهايمر

أظهرت دراسة علمية أن تناول العصير الفواكه والخضار بشكل متواصل يمكن أن يقى من مرض الخرف المبكر (الزهايمر) ، ووجد الباحثون أن خطر الإصابة بالزهايمر كان عند متناولى العصير ثلاث مرات أسبوعياً أقل بنسبة ٧٦ ٪ عنه عند الذين يتناولونه مرة أو أقل فى الأسبوع ، وعادة ما يرتبط الزهايمر كتل من بروتين ((بيتا أمبلويد)) فى المخ ، وقد دلت دراسات كثيرة على أن مواد كيماوية تسمى ((البوليفينولز)) والمتوافرة فى عدة أطعمة قد تعوق هذه العملية ، وتوفر بعض الحماية ضد مرض الزهايمر من خلال تحييد تأثير المركبات الضارة المسماة ((الجذور الحرة)) ، ويبدو أن تناول الفواكه والخضروات الغنية بشكل خاص بـ ((البوليفينولز)) يؤخر ويعوق إفراز هذه المواد التى تسبب تغيرات مبكرة فى خلايا الدماغ ، وبالتالى يمكن أن يقى خطر الإصابة بالزهايمر.

أبجديات الطموح والتميز



الحياة مملوءة بالحجارة ... فلا تتعثر بها

بل اجمعها وابن بها سلماً

لتصعد به نحو النجاح

همة عالية

إذا كـــانــت الــنــفــوس كبـاراً	.....	تـعـبــت فــي مرادها الأجـســام
هــمــتـــي هــمــة الـــمــلـــوك	.....	وعـــزم يـــزعـــزع الأجـــبـــالا
تـريـديـن لـقيان المعالي رخيصة	.....	ولا بد دون الشهد من إبر النحل
إذا غـامـرت فـي شـــرف مـــرومٍ	.....	فـــلا تـقـنـع بـمـا دون الـنـجـوم
ومن تـكـن الـعـلـياءُ هـمـة نفسه	.....	فـكـل الـذي يـلـقـاه فـيـها محبب
لأستسهلن الصعب أو أدرك المنى	.....	فـمـا انـقـادت الآمـال إلا لـصـابـر

لا تقل ... بل قل

- لا تقول لنفسك : لم تحط الأشواك بالورد .... بل قل من حسن الحظ أن للأشواك ورود.
- لا تقولي لصديقتك : اشتريت هذا الرداء من المحل التجارى الفلانى بألف جنية ... بل قولي إن سوارك هذا جميل يدل على حسن الذوق والبساطة .
- لا تقول لمن يروى لك قصة : لقد سمعتها من قبل ... بل قل يا لها من قصة جميلة .
- لا تقل للمريض : أنت تدعوا هذا ألماً ؟ حبذا لو رأيتنى بعد انتهاء العملية الجراحية التى أجريت لى مؤخراً ... بل قل قيل لى أنك صبور على الألم .

وصفة كولونيل ساندرز السرية جعلته ثاني أشهر شخصية معروفة في العالم في عام ١٩٧٦



كان ميلاده في التاسع من شهر سبتمبر عام ١٨٩٠ م في بلدة هنريفيل التابعة لولاية إنديانا الأمريكية، وفارق والده - عامل مناجم الفحم - الحياة وعمره ست سنوات، ومع اضطرار والدته حينئذ للخروج للعمل لتعول الأسرة، كان على ساندرز أن يهتم بشأن أخيه ذي الثلاث سنوات وأخته الرضيعة، وكان عليه أيضاً أن يطهو طعام الأسرة، مهتدياً بنصائح ووصفات أمه. في سن السابعة كان ساندرز قد أتقن طهي عدة أنواع من الأطباق الشهية، من ضمنها الدجاج المقلي في الزيت ، لم يقف الأمر عند هذا الحد، إذ أضطر ساندرز كذلك للعمل في صباه في عدة وظائف، أولها في مزرعة مقابل دولارين شهرياً، ثم بعدها بسنتين تزوجت أمه ورحل هو للعمل في مزرعة خارج بلدته، و بعدما أتم عامه السادس عشر خدم لمدة ستة شهور في الجيش الأمريكي في كوبا، ثم تنقل ما بين وظائف عدة من ملقم فحم على متن قطار بخاري، لقائد عبارة نهرية، لبائع بوالص تأمين، ثم درس القانون بالمراسلة ومارس المحاماة لبعض الوقت، وباع إطارات السيارات، وتولى إدارة محطات الوقود. إنه هارلند دافيد ساندرز، الرجل العجوز المشهور، ذو الشيب الأبيض الذي ترمز صورته لأشهر محلات الدجاج المقلي ، لقد كانت رحلة هذا الرجل في الحياة صعبة بلا شك

في عامه الأربعين كان ساندرز يطهو قطع الدجاج، ثم يبيعها للمارين على المحطة التي كان يديرها في مدينة كوربين بولاية كنتاكي الأمريكية، وهو كان يُجلس الزبائن في غرفة نومه لتناول الطعام. رويدًا رويدًا بدأت شهرته تتسع وبدأ الناس يأتون فقط لتناول طعامه، ما مكنه من الانتقال للعمل كبير الطهاة في فندق يقع على الجهة الأخرى من محطة الوقود، ملحق به مطعم اتسع لقرابة ١٤٢ شخص. على مر تسع سنين بعدها تمكن ساندرز من إتقان فن طهي الدجاج المقلي، وتمكن كذلك من إعداد وصفته السرية التي تعتمد على خلط ١١ نوع من التوابل الكفيلة بإعطاء الدجاج الطعم الذي تجده في مطاعم كنتاكي اليوم ، كانت الأمور تسير على ما يرام، حتى أن محافظ كنتاكي أنعم على ساندرز (وعمره ٤٥ سنة) بلقب كولونيل تقديراً له على إجادته للطهي، لولا عيب واحد اضطرار الزبائن للانتظار قرابة ٣٠ دقيقة حتى يحصلوا على وجبتهم التي طلبوها ، كان المنافسون (المطاعم الجنوبية) يتغلبون على هذا العيب بطهي الدجاج في السمن المركز ما ساعد على نضوج الدجاج بسرعة، على أن الطعم كان شديد الاختلاف. احتاج الأمر من ساندرز أن يتعلم ويختبر ويتقن فن التعامل مع أواني الطهي باستخدام ضغط الهواء، لكي يحافظ دجاجه على مذاقه الخاص، ولكي ينتهي من طهي الطعام بشكل سريع، كما أنه أدخل تعديلاته الخاص على طريقة عمل أواني الطبخ بضغط الهواء في مطبخه!

ما أن توصل ساندرز لحل معضلة الانتظار وبدأ يخدم زبائنه بسرعة، حتى تم تحويل الطريق العام فلم يعد يمر على البلدة التي بها مطعم ساندرز، فانصرف عنه الزبائن. بعدما بار كل شيء، اضطر ساندرز لبيع كل ما يملكه بالمزاد، وبعد سداد جميع الفواتير، اضطر ساندرز كذلك للتقاعد ليعيش ويتقوت من أموال التأمين الحكومية، أو ما يعادل ١٠٥ دولارات شهريًا، لقد كان عمره ٦٥ عامًا وقتها! ، بعدما وصل أول شيك من أموال التأمين الاجتماعي (الذي يعادل المعاشات في بلادنا) إلى الرجل العجوز، جلس ليفكر ثم قرر أنه ليس مستعدًا بعد للجلوس على كرسي هزاز في انتظار معاش الحكومة، ولذا أقنع بعض المستثمرين باستثمار أموالهم في دجاج مقلي شهي، وهكذا كانت النشأة الرسمية لنشاط دجاج كنتاكي المقلي أو كنتاكي فرايد تشيكن، في عام ١٩٥٢ قرر ساندرز أن يطهو الدجاج، ثم يرتحل بسيارته عبر الولايات من مطعم لآخر، عارضًا دجاجه على ملاك المطاعم والعاملين فيها، وإذا جاء رد فعل هؤلاء إيجابياً، كان يتم الاتفاق بينهم على حصول ساندرز على مقابل مادي لكل دجاجة يبيعها المطعم من دجاجات الكولونيل ، بعد مرور ١٢ سنة، كان هناك أكثر من ٦٠٠ مطعم في الولايات المتحدة وكندا يبيعون دجاج كولونيل ساندرز، في هذه السنة ، وبعدما بلغ ساندرز سن ٧٧، قرر أن يبيع كل شيء بمبلغ ٢ مليون دولار لمجموعة من المستثمرين (من ضمنهم رجل عمل بعدها كمحافظ ولاية كنتاكي من عام ١٩٨٠ وحتى ١٩٨٤) ، مع بقاءه المتحدث الرسمي باسم





الشركة (مقابل أجر) وظهوره بزيه الأبيض المعهود ولمدة عقد من الزمان في دعايات الشركة. عكف العجوز في خلال هذا الوقت على الانتهاء من كتابه **Life As I Have Known It Has Been Finger Lickin' Good** (أو: الحياة التي عرفتها كانت شهية بدرجة تدفعك للعق الأصابع – كناية عن الجملة الدعائية التي اشتهرت بها دعايات الشركة) والذي نشره في عام ١٩٧٤ ، تحت قيادة المستثمرين الجدد، نمت الشركة بسرعة، وتحولت في عام ١٩٦٦ إلى شركة مساهمة مدرجة في البورصة، وفي عام ١٩٧١ تم بيعها مرة أخرى بمبلغ ٢٨٥ مليون دولار، حتى اشترتها شركة بيبسي في عام ١٩٨٦ بمبلغ ٨٤٠ مليون دولار في عام ١٩٩١ تم تحويل الاسم الرسمي للشركة من دجاج كنتاكي المقلي إلى الأحرف الأولى كي اف سي، للابتعاد عن قصر النشاط على الدجاج المقلي، لإتاحة الفرصة لبيع المزيد من أنواع الطعام ، اليوم يعمل أكثر من ٣٣ ألف موظف في جميع فروع كنتاكي، المنتشرة في أكثر من ١٠٠ دولة ، قبل أن يقضي مرض اللوكيميا (سرطان الدم) على الكولونيل وسنه ٩٠ عامًا، كان العجوز قد قطع أكثر من ٢٥٠ ألف ميل ليزور جميع فروع محلات كنتاكي ، حتى يومنا هذا، تبقى وصفة كولونيل ساندرز أحد أشهر الأسرار التجارية المحافَظ عليها.







- إذا استطعت أن تفكر فى امسك (ماضيك) دون ندم و فى يومك (حاضرك) دون تسرع و فى غدك (مستقبلك) دون خوف فأنت على طريق النجاح .
- لا يصل الناس إلى حديقة النجاح دون أن يمروا بمحطات التعب والفشل واليأس، وصاحب الإرادة القوية لا يطيل الوقوف في هذه المحطات .
- غالبا ما يكون النجاح حليف هؤلاء الذين يعملون بجرأة، ونادراً ما يكون حليف أولئك المترددين الذي يتهيبون المواقف ونتائجها.
- النجاح الوحيد فى الحياة هو أن تستطيع أن تحيا حياتك بالطريقة التى تريدها .

هل يمكن التدرب على قلة النوم ؟



- قد يظن البعض أن النوم إضاعة للوقت ويجب الإقلال منه ، بالتأكيد نحن نقضى جزءاً كبيراً من حياتنا نائمين ، وبواقع من سبع إلى سبع ساعات ونصف فى المتوسط ، نكون قد قضينا فى عمر الستين سنة ما يقرب من عشرين سنة فى فراش النوم ، وهذا من حسن حظنا ، لأن وظيفة النوم مهمة جداً ، حيث تقوم على إستعادة النشاط الجسمانى والعصبى والمحافظة على كفاءات العمل والتذكر ، وقد يبدو للبعض من هذا القول إنه من الممكن الإقلال من النوم دون نتائج مشئومة ، وفى هذا المجال يوضح لويس فالاتكس _ الأخصائى فى اضطرابات النوم فى ليون _ الأمر بالإشارة إلى تجربة أجريت فى ١٩٧٠م قائلاً ((لقد طلب من بعض التلاميذ أن يناموا نحو ثمانى ساعات كل ليلة ، وأن يقلصوا زمن نومهم قليلاً قليلاً، بمعدل ثلاثين دقيقة فى الإسبوع الثانى ثم الثالث ثم الرابع خلال فترة ستة أشهر على الأقل ، وهكذا حتى يشعروا بالإجهاد خلال اليقظة أو يرصدوا تغيراً ملحوظاً فى الطباع ، فيتوقفوا عن تقليص مدة النوم حينئذ ، وفى النهاية كانوا قد اختصروا جميعاً نومهم فى الليل بمقدار ما يتراوح بين ساعتين ونصف وثلاث ساعات ونصف)) .

- وهذا يعنى ، تبعاً لبعض العلماء أن هناك نوماً ((ضرورياً)) مدته نحو ست ساعات ، يكفى للراحة ، يتلوه نوم ((اختيارى)) يتغير تبعاً لكل شخص ، ولكن يجب التنبيه إلى أن سوء إجراء عملية تقليص النوم قد يؤدى إلى نقصان مزمن للنوم ، قد ينتج عنه التهيج ، وانخفاض التنبه ، واضطرابات فى النظر وفى التفكير ، بل وحتى فى الذاكرة ، وتجدر الإشارة إلى أنه للمحافظة على الفعالية والنشاط خلال النهار ، فبدلاً من الإقلال من النوم ، ينصح الأخصائيون بتحسين حالة النوم نفسها ، بالنوم فى مواعيد منتظمة ، وحتى لو أعطى الإنسان لنفسه قيلولة بعد الظهر يجب أن يكون أيضاً فى موعد ثابت .

منقول
مجلة العربى العامى



عزيز غائب

ربما لم تكن مجرد مكالمة هاتفية تلك التى جعلتنى أشعر بسعادة غامرة ... كانت إحدى صديقاتى القدامى ... فرق بيننا التعليم ولم أعد أراها منذ زمن بعيد ... وفجأة وجدتها تتصل ... أخذت تذكرنى بنفسها لبرهة حتى عرفتها ... ولم أكد أصدق أنها مازالت تتذكرنى ، وبلغت قمة سعادتى حينما عرفت منها أنها بخير حال وأنها ناجحة فى حياتها ... وبعدها أنهيت المكالمة معها ، خطرت ببالى فكرة " لكى نتواصل " هذا العدد لم لا تبحث عن أجندة الهاتف القديمة وتتخير أحد الأصدقاء الذين تفرقوا عنك بسبب ظروف الحياة وتقوم بتلك المغامرة ... مغامرة البحث عن عزيز ... حاول الاتصال وذكره بنفسك اسأله أين هو الآن وكيف صارت أحواله ... تواصل معه من جديد ، وإن وجدت منه استجابة ... اطلب لقاؤه إن أمكن ولا تتخيل كيف تكون بصنيعك هذا قد فعلت له الكثير ... كم منا يشعر بالوحدة مهما كان منشغلاً ... يشعر أنه قد أصبح جزءاً من آله تعمل بلا توقف ... ربما بتلك المكالمة الهاتفية يشعر بأنه ما زال مرغوباً ... اجعل نيتك أن تجدد نشاطه وتدخل عليه البهجة ... اسأل عنه فقط كى تطمئن عليه وكفى به سبباً يجدد ثقته بنفسه وإقباله على الحياة ... ومن يدرى ربما تجعله تلك المكالمة من أعز الأصدقاء مجدداً .

بقلم / هبة حجاج

معا للقمة





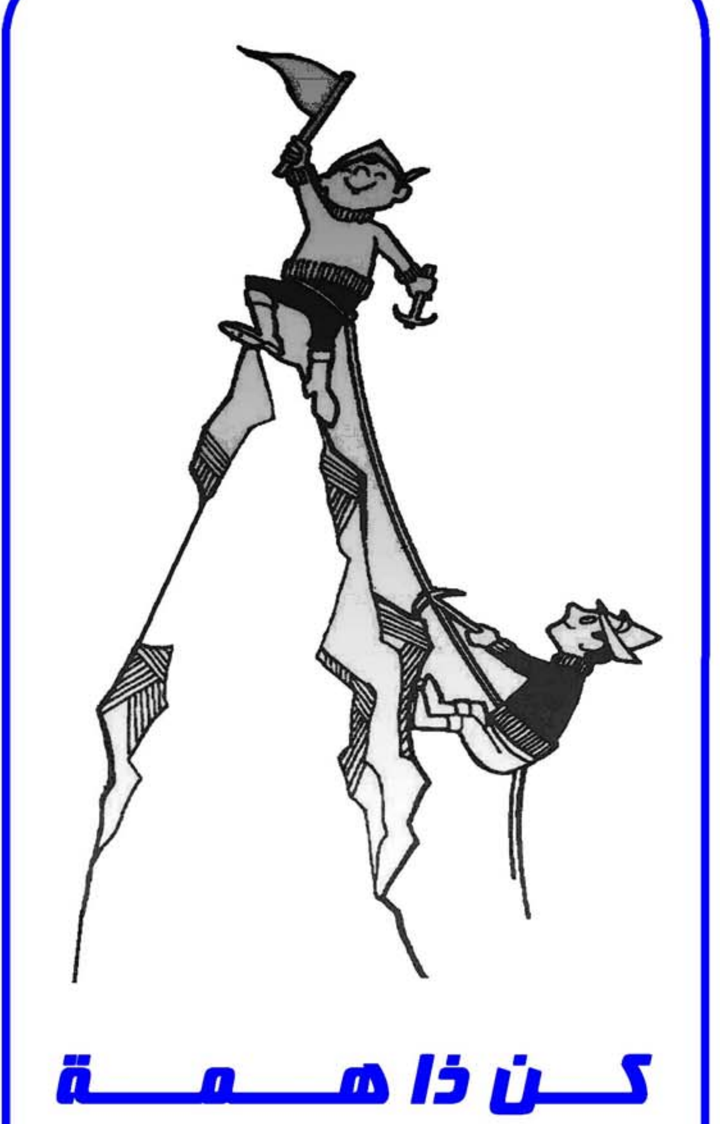












كن ذا همة

تصل للقمة

بعض عمرك

هاأنا ذا قد أتيت ...أحمل لك البشرى .....فأنا حقاً جديد ولست أدرى كيف سنلتقي ...هل ستسعد بلقائي أم أني سأكون سبباً في تجهم قد يلوح بجبهتك ...أتمنى أن أكون حقاً مصدر سعادة لك ولكن أحذر فعمري قصير ونهايتي سريعة وقبل رحيلي أود أن أعلمك أني لن أعود أبدا فأنا زائر متفرد ولا تنشغل بواجب ضيافتي...فكل ما تقدمه لي سأرده لك فيما بعد أما ما سآخذه منك فهو بعض عمرك وكفى به ثمناً لضيافتي...ولا تفكر في الهرب منى فلقائي بك قد بدأ الآن ولست بمغادر حتى آخذ منك ما أريد أما إذا كنت آخر عمرك فأجتهد في أن تقدم لي كل نافع...حتى أرده لك خيراً كثيراً.

إمضاء

يوم جديد

الثقة بالنفس



إن مصدر طاقتك فى الحياة هو : الثقة بالنفس وقد تسمية احترام الذات أو تقدير الذات أو الاعتماد على الذات وهذه الثقة هى إيمان الإنسان بـ:

1- أهـدافـه وقـراراته .

2- قدراتـه وإمكـانيـاتـه والإيمان بحجمها الحقيقى فلا تقلل منها ولا تـزيـد فـيـهـا .

ثمرات الثقة بالنفس ☺

إن معرفة قدر نفسك والإيمان بها يعطيك ثـمـرات تـعـيـنـك على الحياة ومنهـا :

1- تشعرك أن حياة ك ل شخص متميزة عن سواها أى ذات خصائص فردية فـذة تساعدك على اكتشاف خصائصك .

2- تجعك مدركاً تماماً لإمكانياتك وقدراتك ، وتبين لك نقاط الضعف والقوة فيك فتدفعك إلى الانطلاق .

3تعطيك الاستعداد أن تتخذ قدوة ، أن تختار النموذج المناسب ، وتقتفى الآثار دون التقليد الأعمى.

4- توضح لك هدفك ، وتدفعك للوصول إليه فهى مصدر طاقتك .

5- أدراك قدرات النفس ، وعدم تكليفها أكبر من إمكانياتها حتى لا يحدث إحباط .

فلا بد أن تدرك قدرات نفسك حيث أن البعض يثق فى نفسه دون النظر إلى قدراته الحقيقية ، وهذه ثقة المراهقين ، حيث الشعور بالذات عال جداً إنها مرحلة (أنا) ، والبعض يهين نفسه ويحتقرها ويشعر دائماً أن هناك عداء ما بينه وبينها .... فمنهم من لا يعرف لنفسه أى قدرات ، ومنهم من يستشعر أن هناك مشكله فى نفسه مها كانت تملك من قدرات .

وأخيراً فنحن نطلب منك أن تثق بنفسك وقدراتها وألا تكون مثل هذا النوع الأخير حتى تستطيع المضى فى ركب الحياة بلا مشاكل فقط ((ثق بنفسك)) .

email:m3nllkma@maktoob.com



اختبر مدى قدرتك على ثقتك بنفسك



م	السؤال	نعم	غالباً	أحياناً	نادراً	لا
1	هل تسير رافع الرأس ثابت الخطوات ؟					
2	هل تتكلم بصوت مرتفع ؟					
3	هل أنت مقتنع بإمكانية زيادة مقدرتك فى مجال ما ؟					
4	هل تركن لحكمك على الأشياء ؟					
5	هل ترى أن فى وسعك أن تجعل العالم مكاناً أفضل للعيش ؟					
6	هل تحتفظ بيشاشتك فى الوقت الذى يفقد فيه كل من حولك ذلك ؟					
7	هل تتقدم باقتراحات لتحسين العمل الذى تضطلع بجانب منه ؟					
8	هل تعتني بمظهرك وهندامك ؟					
9	هل تسيطر على الانغماس فى أحلام اليقظة ؟					
10	هل تقدم على حل المشكلات الخاصة بالعمل ؟					
11	هل تعتقد أن فى استطاعتك أن تبذل مجهوداً أكثر مما تبذل الآن ؟					
12	هل تفعل شيئاً لإزالة مخاوفك وأسباب قلقك ؟					
13	هل تسير على برنامج يهدف إلى تحسين مستقبلك ؟					
14	هل قلمت أن تحتفظ بهدوئك طوال اليوم ؟					
15	هل تواصل المضى فى طريقك غير مستسلم للإخفاق إذا صادفك مرة ؟					

أعط لنفسك درجة كالآتي :

نعم (20) ، غالباً (15) ، أحياناً (10) ، نادراً (5) ، لا (0) واعرف نفسك

أكثر من250 أنت واثق الخطوة والنفس ، تقدم

من200إلى250 لديك بذور الثقة بالنفس ولكن تحتاج منك رعاية وروى

اقل من200 احترس أنت تقترب من أبواب الضعف

ضعف ثقتك بنفسك ونقص شخصيتك ، قاوم الإحساس بالنقص ، لماذا لا تثق بنفسك ! ؟

email:m3nllkma@maktoob.com

المستبصرون



يتمني أصحاب الطموح دوما أن يصـلوا إلي تحقيـق أحلامهم ،فهم يناجون أنفسهم دائمـا بالمشـاريع المستقبلية والانتصارات المتوقعة ،والغريب أن النـاس كلهم ليسوا أصـحاب طمـوح ،فالطـامحون قلـة والراغبـون أصـحاب العزيمـة أعـدادهـم متـواضـعـة .

فسر الطموح هو التحدي حيث أن الطامحين تجـدهم في صراع داخلي شريف بين نفوسهم ونفوس أقرانهم فتجدهم أصحاب مشاعر متقدة لا تلبـث تلتـهب بمشاعر الغبطة إن وجدت من هو احرص منها علـى النجاح ،فهذا الطامح يجتهد نهاره ويسهر ليلة لكـي يحصل ما سبقه فيه زميلة حتى إذا قابلة من غدة نازعة وجادلـه بحـب وثقـة فيتمثـل فـيهم قـول الـلـه عـز وجـل "وفـي ذلـك فـلـيـتـنـافـس الـمـتـنـافـسـون".

فبتحيلهم للـعـلـم بالـتافس والـتـمـيـز والمثابرة باالحب وبقصد العلم قد أعانهم وقربهم من خالقهم فصاروا للناس مثالاً وبالله أعلاماً فصدق الله إذ يقول "إنما يخشى الله من عبادة العلماء" فبخشـيتهم لله احتـرمهم النـاس وبخوفهم من الـلـه خـوف الـلـه منـهم كـل شـيء .

فأصحاب الطموح قـادة وغيرهـم هُمـل جرفتهم العادة ، وسماهم البعد عن الطريـق ،فهم في ضنك وتعب بينما أصحاب الطموح بين جوانحهم نفوس عالية ، وأهداف سامية ، ترخص لأجلها أرواح غالية ، لـذلك فهـم مصرون على النجاح ،مصرون على الوصول إلى نهاية الطريق مهـا كـان الـثـمـن.

يقلم/ د : نزار المحلاوى
مدير مركز إبداع للتنمية البشرية



قالوا

- ✓ ما مضى من الدنيا أحلام...وما بقي منها أماني...فلا تدع الوقت يضيع بينهما .
- ✓ العمل بغير إخلاص ولا إقتداء كالمسافر يملئ جرابه رملاً يثقله ولا ينفعه .
- ✓ يا من هو من أرباب الخبرة ،هل عرفت قيمة نفسك ؟إنما خلقت الأكوان كلها لك.
- ✓ من استطال الطريق ضعف مشية .

فراسة إياس في طالب العبد الأبق

قال الحارث بن مرة : نظر إياس بن معاوية إلي رجل فقال : هذا غريب وهو من أهل واسط وهو معلم يطلب عبداً له أبق ، فوجدوا الأمر كما قال ، فسألوه ، فقال : رأيته يمشي ويلتفت ، فعلمت أنه غريب و رأيته وعلى ثوبه حُمرة تربة واسط فعلمت أنه من أهلها و رأيته يمر بالصبيان فيسلم عليهم ولا يسلم علي الرجال فعلمت أنه معلم و رأيته إذا مر بذي هيئة لم يلتفت إليه وإذا مر بذي أسمال تأمله ، فعلمت أنه يطلب عبداً له أبق.



صورة وتعليق



عندما تفكر بنفسك فقط وتنسى جميع من حولك

فأنت هنا

لن تجنى سوى الإشمئزاز والكراهية من الآخرين



أحكم الناس في الحياة أنـاس ... عللوها فأحسنوا التعليـــلا

فتمتع بالصبح ما دمت فيـه ... لا تخف أن يزول حتى يـزولا

وإذا ما أظل رأسك هـم ... قصر البحث فيه كي لا يطـولا

كـن مـع الـفجر نـسمـة ... توسع الأزهار شماً وتارة تقبيلا

ومع الليل كوكباً يؤنس الغابات ... والنهر والـربي والسهـولا

لا دجى يكره العوالم والنـاس ... فيلقى علي الجميع سـدولا

أيها المشتـكي ومـا بـك داء ... كن جميلاً ترى الوجود جميـلا



- لتعرف قيمة سنة واحدة أسأل طالب رسب في الامتحان .
- لتعرف قيمة شهر واحد أسأل أما وضعت وليدها في الشهر الثامن .
- لتعرف قيمة يوم واحد أسأل عاملا بالأجر اليومي يرعى عشرة أطفال .
- لتعرف قيمة ساعة واحدة أسأل أما تنتظر عودة ولدها من السفر .
- لتعرف قيمة دقيقة واحدة أسأل شخص فاتة القطار .
- لتعرف قيمة ثانية واحدة أسأل شخصاً نجا لتوه من حادث سيارة .
- لتعرف قيمة جزء من ألف جزء من الثانية أسأل شخصا كسب ميدالية فضية في الألعاب الأولمبية .

قصة الحكيم والكوب

كان هناك رجل يريد أن يطور ذاته ويحسن مستقبلة ،وكان يسأل عن هذا الأمر كثيرا وفي يوم من الأيام اخبروه انه يوجد في مكان بعيد حكيم له خبرات وتجارب في الحياة ويستطيع أن يفيده في تطوير ذاته ،فذهب إلية بعد أن قطع مسافات طويلة و عندما وصل الرجل إلى بيت الحكيم طرق الباب فخرج الخادم وفتح الباب ، فقال له الرجل أنة أتى من مكان بعيد ليلتقي مع الحكيم ، ،فأدخله غرفة الجلوس ودخل لنداء الحكيم.

تأخر الحكيم على الرجل ثلاث ساعات ،وبعدها خرج له ورحب به ،أخذ الرجل في ذكر قصته للحكيم ولماذا أتى إليه بكل حماس ،وفجأة قاطعه الحكيم وأمر الخادم بان يحضر الشاي ، ،استغرب الرجل من هذا التصرف ،ولكنة أكمل حديثه بكل حماس.

وفي أثناء ذلك أعطى الحكيم الرجل كأس فارغ فمسك الرجل الكأس بيده وأكمل قصته



،فأخذ الحكيم يصب الشاي من البراد في كأس الرجل حتى امتلئ الكأس تماماً وبدأ يفيض الشاي على الرجل ،وهنا فقد الرجل أعصابه وقال له :لماذا تفعل ذلك معي، لم تستمع منى بطريقة مناسبة وعندما أردت أن تصب الشاي لي لم تفعل ذلك بطريقة مناسبة.

فأجاب الحكيم: كنت أريد أن أقول لك أن الكأس إذا كانت ممتلئة مهما وضعت بها أشياء مفيدة ومناسبة فإنها سوف تفيض وتسكب خارج الكأس، ،وكذلك النفس البشرية ،فإذا أتيت إلى هنا وأنت ملئ بالأفكار والعقلية القديمة فمهما قلت لك من أمور مفيدة ومعلومات جيدة فلن يتغير شيء في حياتك.

فإذا أردت فعلاً أن تتغير عليك أن تبدأ من جديد .....عليك أن تنق نفسك من كل الأفكار المريضة والمنغلقة ... وتبدى الصدق فيما تقول.

دعـــــــــــــــوة

كنا ثلاثة أو أربعه جمعنا القدر كي نشترك في حديث واحد اختلفنا كثيرا و لكننا اتفقنا جميعا علي مشكلة تحدث لنا وربما للكثير من أقراننا ألا وهي أننا لا نجد من نتحدث معه عما يجول بخاطرنا أو كما قال أحدنا أن لا أحد يهتم ومن هنا جاءت الفكرة لم لا ندع مساحة لنا جميعاً يمكننا من خلالها طرح ما يجول بخاطرنا من أفكار ومشكلات ورؤى سواء بسرد تلك الأفكار أو بمجرد الاستماع إلى أفكار الغير ومن هنا ومن تلك المساحة ندعوكم

جميعاً

للمشاركة

للحديث أو للفضفضة ويسرنا أن نتلقى مشكلاتكم وأفكاركم للاستماع إليها ومشاركتكم بالرأي أو بالاستشارة على أيدي متخصصون حتى نستفيد جميعاً ، ومهما كانت تلك المشكلات صغيرة أو تافهة فلا تتردد وأرسلها لأننا لن نتردد في طرحها واحترامها كأفكار تريد متنفس كي تظهر للنور وربما ما ترونه تافهاً يحوي من الأهمية ما قد تغفلون عن رؤيته، وسوف نبدأ من هذا العدد تلقي مشكلاتكم على أن نعرضها ابتداء من العدد القادم سواء بالبريد الإلكتروني أو التسليم باليد .

لا تقلق ... ولكن لماذا !؟

لقد أنعم الله علينا بنعم لا بد وأن نطمئن بها ، لابد أن نثق برحمة الله ودائما نظن خيرا بالله ، يقول الله تعالي "أنا عند ظن عبدي بي.... " حديث قدسي ، والآن لابد أن تعلم عزيزي القارئ ما هي أضرار القلق كي تحس أنه وحش كاسر يتربص بفريسته ،وأنه من الأسباب المتلفة للجسم المحطمة للكيان،ومن هذه الأسباب :

١. أنه يتسبب في حدوث القرحة.
٢. ضغط الدم المرتفع يغذيه القلق.
٣. القلق و الغدة الدرقية.
٤. القلق يمكن أن يتسبب في أمراض الروماتيزم.
٥. القلق يمكن أن يكون سببا في حدوث البرد.
٦. له أثر خطير علي القلب.

كما يعتبر القلق واحد من 4 أسباب شائعة لالتهاب المفاصل ،كما قال الدكتور راسل سيسيل "من جامعة كورونيل" ،وأكد الدكتور وليم مالك في خطاب لاتحاد أطباء الأسنان الأمريكيين :"إن المشاعر غير السارة مثل القلق والخوف.... يمكن أن تؤثر في توزيع الكالسيوم في الجسم وبالتالي تؤدي إلى تلف الأسنان ، لذلك يجب أن تتناول أمورك بهدوء ولا داعي للقلق ،ولا تستعجل الحوادث وهمومها وغمومها حتى تعيشها وتدركها...فكيف يعيش من يحمل هموم الماضي والحاضر والمستقبل ؟ كيف يرتاح من يتذكر ما صار وما جري؟ فيعيده علي ذاكرته ويتألم له وألمه هذا لا ينفعه ، ولعله من أعظم نعم الله علينا قوله تعالي " والعافين عن الناس" وفيها راحة للقلب ،هدوء للخاطر ،سعه للبال وسعادة للنفس ، فكل هذا كافي لراحة البال وترك ال قلق ، لذلك أوصيكم براحة البال وانشراح الصدر وترك القلق والبدء في العمل الجاد المثمر النافع.

بقلم : د / دينا كتات
نائب رئيس لجنة التنمية البشرية
بفريق صناع النهضة

الصيني بعد غسيله

بسرعة فائقة أعرض لكم فكرة هذا الباب "لكي نتواصل" حيث نعرض به فكرة نقوم بتطبيقها جميعاً وفي وقت واحد والهدف هو أن نشعر أننا معا دائما في عمل شيء مفيد. وهذا الشعور حتماً سيدفعنا بطاقة أكبر نحو التنمية ولن أطيل إنما سأبدأ الآن بأول مشروع وهو"الصيني بعد غسيله" مثل يضرب في النظافة فيقال "أنظف من الصيني بعد غسيله" أي من شدة النظافة وللنظافة أنواع نظافة البدن و الثوب و القلب و اليد و اللسان والمكان ، وقد يعتقد البعض أن هذا المشروع صغير أو تافه أولا يستحق أصلاً أن نفرد له مساحة للحديث ...إنما هو الأصل في كل نهضة فـكـر مـعـي كـيـف تكون نظيف في بدنك وفي ثوبك وكـيـف سيترك هذا انطباعاً جيدا في من تقابلهم أو تتعامل معهم...فكر معي كيف تكون نظيفاً في المكان الذي توجد به أيا كان بيتاً أو عملاً... كيف يكون قلبك نظيفاً خالياً من الأحقاد والوساوس .ويدك نظيفة من البطش والاعتداء .ولسانك نظيفا من الكذب و الغيبة والنميمة والألفاظ البذيئة .

فكر معي وهيـــا نطبق مفهوم النظافة في هذا العـــدد وإن لم تستطع أن تكون أنظف فلتكن فقط مثل الصيني بعـد غسيلـه.





الإصدار الثالث

قدمها لكم

أمل رضوان هبة حجاج سناء الشابى

نـــور خـالـد إسلام سليمان